

## Titel des Smart-Services

Wie lässt sich die Lösung kurz und knapp umschreiben?

# OptiDrive 'n Life

## Beschreibung der Lösung

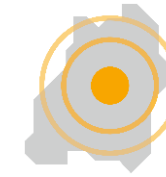
Wie funktioniert das Ganze?

- App zum Management der Mobilität/E-Mobilität
  - Effizienzoptimierung (Parkplatzsuche, Ladestationen, Kalender, Transaktionen etc.)
- Steigerung des Kundennutzens
  - sehenswerte Orte & Straßen
  - Intuitives User-Interface

## Leistungsbestandteile

Welche digitalen Services, physischen Dienstleistungen und technischen Komponenten umfasst das Angebot?

- Landkarte + Navi
- Schöne, sehenswerte Orte
- „Grüne“ Straßen
- Buchbarkeit, Kapazitäten
- Austausch Service Batterie
- Smart Home Interface (Heizung, Beleuchtung, Solar, Auswertung Verbrauch)
- Verbindung urbanen App (Parkplatzbuchung via Kalenderfunktion)



Smart Services  
für Macher

Team-Name

*SiPotima*

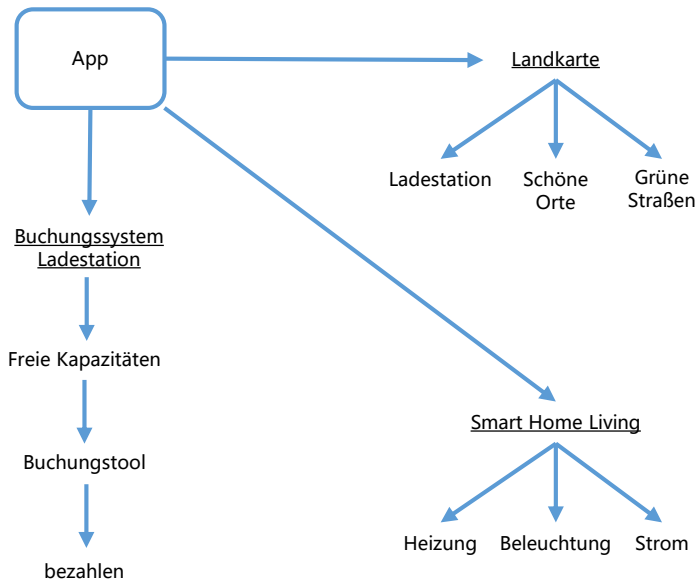
## Smart-Service Anbieter

Wer tritt als Anbieter auf?

Ökostrom Schwarzwald

## Zusammenspiel der Akteure

Grafik



## Kundengruppen

Welche Kunden werden mit dem Angebot hauptsächlich angesprochen?

- Privatperson inkl. Familie

## Wertschöpfungsbeitrag der Kunden

Was steuert der Kunde zur Lösung bei (z.B. Zugang zu Räumlichkeiten, Bereitstellen von Ressourcen, Ideen)?

- Bereitstellung der Daten
  - Kalenderfunktion
  - Verbrauch Strom etc.

## Wertschöpfungsbeitrag des Anbieters

Was steuert der Service-Anbieter zur Lösung bei?

- Bereitstellung der Plattform & App
- Optimierung der Zusammensetzung
- Bezahlungssystem
- Auslastungssystem
- Buchungssystem der Kfz-Ladesäulen

## Wertschöpfungsbeitrag der Partner

Was steuern die Dienstleistungspartner zur Lösung bei?

- Tourismusorganisation für die Bereitstellung sehenswerter Straßen
- Ladestationsfirma: Bereitstellung der Säulen & des Stroms

## Kundenprobleme

Zur Lösung welcher Aufgaben, Problemen, Ziele des Kunden soll das Angebot einen Beitrag leisten?

- Knappe Zeitkapazitäten
- Parkplatzmangel

## Kundennutzen

Worin genau liegt der Mehrwert für den Kunden?

- Besserer Service
- Schnellerer Service
- Agiler/flexibel

## Gegenwert des Smart-Service-Anbieters

Was erhält der Smart-Service-Anbieter für seine Leistung (z.B. Geld, Marktzugang, Reputation, ...)?

- Rabatte für Kundenbeteiligung (z. B. Fläche für Ladestation wird zur Verfügung gestellt)

## Gegenwert der Dienstleistungspartner

Was erhalten die Partner für ihre Leistung (z.B. Geld, Marktzugang, Reputation, ...)?

- Umsatzbeteiligung