

## Titel des Smart Services

Wie lässt sich die Lösung kurz und knapp umschreiben?

# Speedy Eco Logistics

## Beschreibung der Lösung

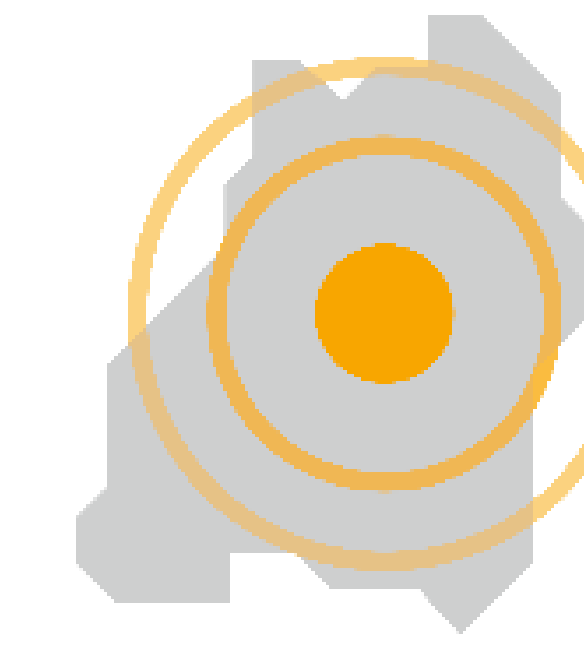
Wie funktioniert das Ganze?

- Kunde gibt Modalitäten in Portal ein (Gewicht, Empfindlichkeit, Größe, Maße, Lieferzeit, Flexibilitätsgrad → Preisgestaltung, Nachhaltigkeitsinformation)
- Algorithmus plan beste Kombination der Faktoren (Route, Fahrzeug, Fahrer, Verpackungsart, Sensoren, Zeitspannen und -punkte, Beladungsinfo, Kommunikation mit Servicepartnern, Berechnung und Berücksichtigung des Nachhaltigkeitsgrads)
- Am Transportfahrzeug bzw. an der Ladung werden Sensoren angebracht, die dem Kunden in Echtzeit Daten über die Einhaltung der gewählten Parameter (Temperatur, Erschütterung, etc.) liefern

## Leistungsbestandteile

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

- App & Plattform (Onlinezugang)
- Live-Daten-Monitoring
- Verpackung und Installation von Sensoren / RFID
- Transport
- Automatische Einbeziehung der Dienstleistungspartner (FFF)
- Leistungsprofil Fahrerdaten und optimale Auslastung



Smart Services  
für Macher

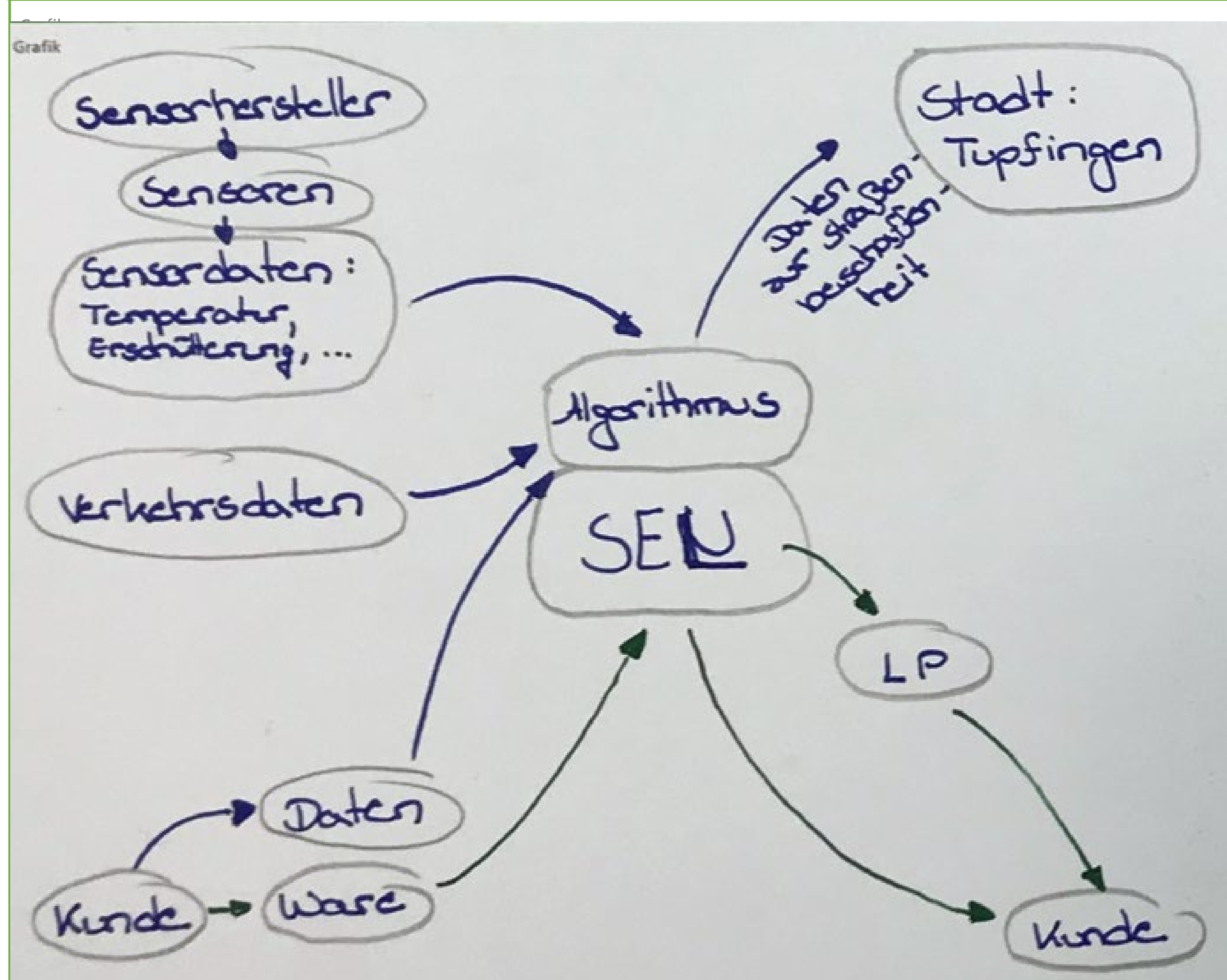
Team-Name

Speedytion

## Smart Service Anbieter

Wer tritt als Anbieter auf?

## Zusammenspiel der Akteure



## Kunden

Welche Kunden werden mit dem Angebot hauptsächlich angesprochen?

- Unternehmen mit Komplexen Transportaufgaben und Ansprüchen an die Nachhaltigkeit
- Unternehmen, die nach flexibler und skalierbarer Logistik suchen

## Wertschöpfungsbeitrag der Kunden

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

- Angabe der Modalitäten
- Ware wird bereitgestellt und entgegengenommen

## Wertschöpfungsbeitrag des Smart Service-Anbieters

Was steuert der Service-Anbieter zur Lösung bei?

- Plattform und App
- Analyse der Daten und Erhebung
- Kontakt zu Dienstleistungspartnern
- Transport, Ver- und Beladen

## Wertschöpfungsbeitrag der Dienstleistungspartner

Was steuern die Partner zur Lösung bei?

- IT- und Sensorpartner – Datenanalysestruktur
- Andere Logistikpartner = Annahme und Übergabe, Installation der Sensoren, Datenkommunikation
- Stapler, Ladesäulen etc.

## Kundenprobleme

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

- Zustand der Ware
- Zeitpunkt
- Flexibilität
- Nachhaltigkeit /Image
- Kostenminimierung
- Komplexität des gesamten. Konzepts

## Kundennutzen

Worin genau liegt der Mehrwert für den Kunden?

- Monitoring aller Daten zu jeder Zeit
- Zeitlich sehr genaue Lieferung
- Skalierbare Preise
- Ökologisches Image
- Zuverlässigkeit
- Schnelle und sichere Kommunikation (App)

## Gegenwert des Smart Service-Anbieters

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

- Kostensenkung durch Datennutzung
- Verbessertes Image
- Marktzugang für Spezialtransporte
- Höhere Einnahmen durch Zusatzservice
- Glättung der Auftragsspitzen

## Gegenwert der Dienstleistungspartner

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

- Geld
- Image
- Neuer Marktzugang (Nachhaltigkeit)
- Daten/Transparenz in der Logistik
- Sensoren
- Schulungen