

Titel des Smart-Services

Wie lässt sich die Lösung kurz und knapp umschreiben?

Liefer-Fix

Beschreibung der Lösung

Wie funktioniert das Ganze?

- Anbindung und buchung direkt durch das AE-System des Kunden
- Bereitstellung der Waren durch App
- Lieferung durch Liefer-Fix

Leistungsbestandteile

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

- Analyse von Logistikpreisen im Vergleich zum Wettbewerber -> zur Preistransparenz („Trust“)
- Tracking und Datenauswertung in Echtzeit
- Per App reservierbare Lagerfläche
- Lagerflächen-Sharing mit Partner/Kunde
- Buchung von fixen Lieferterminen/Ladefläche -> zur Kostenoptimierung für Kunden
- Lkw-Sharing



Smart Services
für Macher

Team-Name

Liefer-Fix

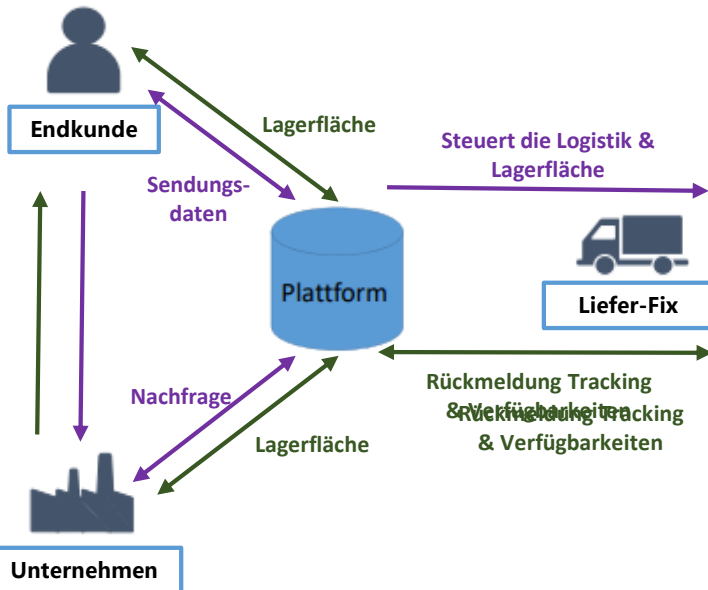
Smart-Service Anbieter

Wer tritt als Anbieter auf?

Tochtergesellschaft von Liefer-Fix

Zusammenspiel der Akteure

Grafik



Kundengruppen

Welche Kunden werden mit dem Angebot hauptsächlich angesprochen?

- Händler/Hersteller
- Endkunde

Wertschöpfungsbeitrag der Kunden

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

- Lagerfläche
- Daten
- Lkw

Wertschöpfungsbeitrag des Anbieters

Was steuert der Service-Anbieter zur Lösung bei?

- Bereitstellung Plattform/Cloud + App
- Automatisierung der Logistikprozesse nach AE
- Fahrzeuge
- Lagerfläche
- Trackingdaten

Wertschöpfungsbeitrag der Partner

Was steuern die Dienstleistungspartner zur Lösung bei?

- Lagerfläche
- Vollständige Ausnutzung der Ladekapazität
- Lkw-Sharing

Kundenprobleme

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

- Informationsmangel
- Prozessverzögerung
- geringe Lagerausschöpfung
- Vermietung ungenutzter Lagerfläche/Lkw

Kundennutzen

Worin genau liegt der Mehrwert für den Kunden?

- Tracking
- Flexible Termine
- Autonomer Bestellvorgang bis hin zur Lieferung
- Optimale Auslastung der Lagerfläche und des Fuhrparks durch Sharing

Gegenwert des Smart-Service-Anbieters

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

- Prozentuale Gebühr für Sharing- und Liefervermittlung
- Bindung ans Unternehmen

Gegenwert der Dienstleistungspartner

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

- Flexibilität
- Verringerung d. Verwaltungsaufwands
- Transparenz
- Kostenoptimierung
- Neue Umsatzquellen