

## Titel des Smart-Services

Wie lässt sich die Lösung kurz und knapp umschreiben?

# LoadShare

## Beschreibung der Lösung

Wie funktioniert das Ganze?

- Bereitstellen einer Plattform zur Vermietung von Fahrzeugen
- Finden und Reservieren der Ladesäulen
- Die Software ermittelt die bestmögliche freie Ladesäule
- Übersicht von verfügbaren Fahrzeugen
- Auswertung der Daten und Bereitstellung als Anhaltspunkt zur Optimierung für Vermieter und Ladesäulenhersteller

## Leistungsbestandteile

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

- Online-Portal & App
- Fahrzeuge (Verfügbarkeit + Skalierbarkeit, Vermietung, Fahrzeug-Nutzverhalten)
- Ladestationen (Verfügbarkeit, Reservierung, dynamische Kosten)



Smart Services  
für Macher

Team-Name

*Sonnenklar*

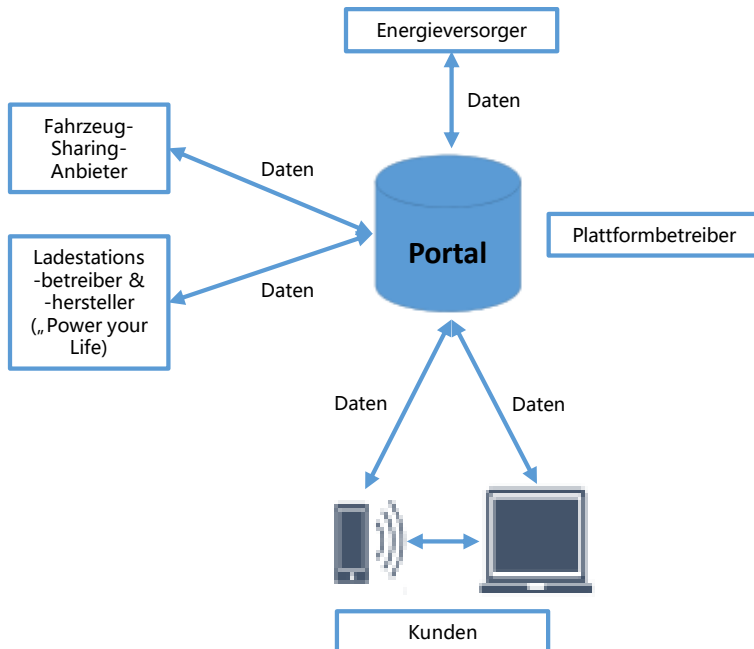
## Smart-Service Anbieter

Wer tritt als Anbieter auf?

E-Drive GmbH

## Zusammenspiel der Akteure

Grafik



## Kundengruppen

Welche Kunden werden mit dem Angebot hauptsächlich angesprochen?

- Privat- & Geschäftskunden

## Wertschöpfungsbeitrag der Kunden

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

- Kundendaten
- Bewertungen
- Verbesserungsvorschläge

## Wertschöpfungsbeitrag des Anbieters

Was steuert der Service-Anbieter zur Lösung bei?

- Bereitstellung des Portals
- Bezahlung/Abrechnung

## Wertschöpfungsbeitrag der Partner

Was steuern die Dienstleistungspartner zur Lösung bei?

- Übermittlung der benötigten Daten
- Werbung für Fahrzeuge & Ladesäulen
- Bereitstellung der Fahrzeuge/Ladesäulen

## Kundenprobleme

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

- Fahrzeugprobleme/-defekte
- Ungenaue Position
- Verschmutzte Fahrzeuge

## Kundennutzen

Worin genau liegt der Mehrwert für den Kunden?

- Gute Übersicht
- Einfache Bedienung
- „ein Portal für Alles“
- Zeitersparnis

## Gegenwert des Smart-Service-Anbieters

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

- Provision für Vermittlung
- Mieteinnahmen
- Netzwerknutzungsgebühr

## Gegenwert der Dienstleistungspartner

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

- Optimierte Auslastung der Ladesäulen & Fahrzeuge
- Plattform
- Geld (ohne direkten Kundenkontakt)