

Titel des Smart-Services

Wie lässt sich die Lösung kurz und knapp umschreiben?

Sonnenklar-Power

Beschreibung der Lösung

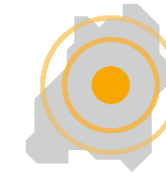
Wie funktioniert das Ganze?

- Kunde kann über den Stromanbieter Ladestationen kaufen
- Integriertes Dashboard mit Belegung von Ladesäulen und Auslastung (bei Geschäftskunden)
- Verbrauch von Ladesäulen ist ersichtlich
- Nutzungen für Kunden (landesweite Ladesäulenpositionierung)
 - > für Kunden vergünstigt

Leistungsbestandteile

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

- App für Kunden zum Laden
- Onlineplattform Sonnenklar
- Finden von Ladesäulen (per Google-Maps) in App
- Verwalten
- Beladen
- Bonussystem Strom
- Wahl zwischen Ökostrom und konv. Strom
- Bezahlungssystem



Smart Services
für Macher

Team-Name

Power your Life

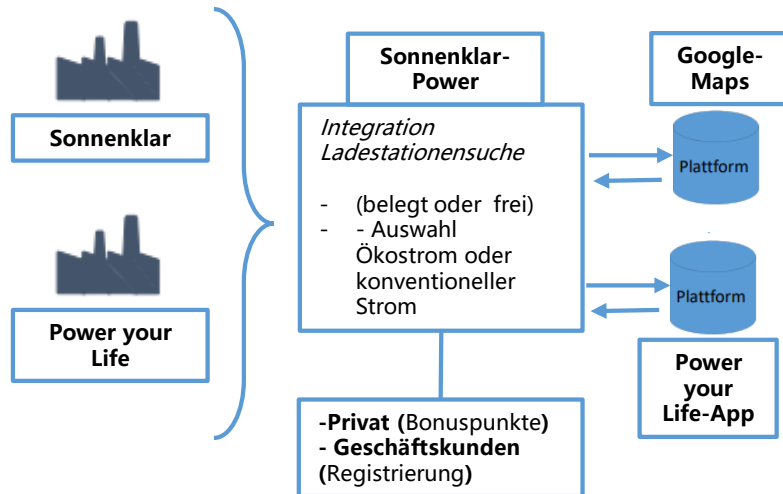
Smart-Service Anbieter

Wer tritt als Anbieter auf?

Sonnenklar

Zusammenspiel der Akteure

Grafik



Kundengruppen

Welche Kunden werden mit dem Angebot hauptsächlich angesprochen?

- Privat- & Geschäftskunden (E-Auto)

Wertschöpfungsbeitrag der Kunden

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

- Vorgabe der Unternehmen für App

Wertschöpfungsbeitrag des Anbieters

Was steuert der Service-Anbieter zur Lösung bei?

- Bereitstellung Plattform/App
- Ökostrom/Strom
- Suchfunktionen
- Rabatffunktion
- Bezahlungssystem

Wertschöpfungsbeitrag der Partner

Was steuern die Dienstleistungspartner zur Lösung bei?

- Strom
- Zugang zur Homepage & Werbung
- Rabatte

Kundenprobleme

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

- Keine Verfügbarkeit ökologischen Stroms
- Ladesäulen werden nicht gefunden

Kundennutzen

Worin genau liegt der Mehrwert für den Kunden?

- Schnelles Finden d. Ladesäulen
- Rabatte beim Strom
- Ökostrombezug an Stationen
- Kürzere Lade-/Wartezeiten

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, ...)?

- Konstantere Stromabnahme
- Neukunden
- Werbung
- Reputation (Ökostrom)