

Business Model Canvas

1. Customer Segments

- Autofahrer
- Ordnungsamt

2. Value Proposition

	Autofahrer	Ordnungsamt
Probleme	<ul style="list-style-type: none"> • Autofahrer müssen zur Parkuhr laufen, möglicherweise warten, bis diese frei ist und bezahlen → Zeitaufwand. • Fahrer müssen vorab einschätzen, wie lange sie parken werden. Dadurch stehen Sie unter Zeitdruck → falls Sie länger unterwegs sind müssen die Autofahrer ggf. nochmal zur Parkuhr laufen und die Parkzeit verlängern. Andernfalls könnten Sie eine Strafzettel bekommen. • Falls die Autofahrer weniger Zeit benötigen, als die bezahlte Parkzeit beträgt, haben Sie unnötig mehr bezahlt. • Für viele Parkuhren benötigt man Bargeld bzw. Münzgeld → aufgrund von digitalen Zahlungsmitteln haben viele Menschen kein Bargeld mehr bei sich. 	<ul style="list-style-type: none"> • Ordnungsamt überprüft ziellos parkende Autos → zeitaufwendig und ineffizient. • Viele Falschparker werden nicht erwischt → Einnahmen gehen verloren, Falschparker werden nicht maßgeregelt. • Parkmöglichkeiten müssen mehrfach geprüft werden, um zu schauen ob Parkscheine abgelaufen sind.
Mehrwerte	<ul style="list-style-type: none"> • Nutzer müssen nicht zur Parkuhr gehen → spart Zeit. • Nutzer stehen nicht aufgrund der ablaufenden Parkuhr unter Zeitdruck. • Digitale Zahlungsmittel → Nutzer benötigen kein Bargeld. • Nutzer bezahlen nur die tatsächliche Parkzeit. 	<ul style="list-style-type: none"> • Gezielt Parkplätze überprüfen, die belegt sind aber nicht identifiziert wurden → schneller und mehr Falschparker finden. • Kontrolleure müssen Falschparker nicht mehr „Suchen“ → spart Zeit und Personal.
Bedürfnisse	<ul style="list-style-type: none"> • Stressfreies Parken ohne Zeitdruck. • Digitale Bezahlungsmittel. 	<ul style="list-style-type: none"> • Alle Falschparker finden und maßregeln.
Produkt & Service	<p>App:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Nutzer registrieren. • Automatische Nutzererkennung beim Parken. • Digitale Zahlungsmittel. • Optional: Anzeige freier Parkplätze, Zuordnung von 	<p>Webseite:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Belegte Parkplätze Anzeigen, die von den Sensoren nicht identifiziert und zugeordnet werden konnten. • Anzeige von bezahlten und nicht bezahlten Parkplätzen.

	Anwohnerparkplätzen, Karte & Navigation.	<ul style="list-style-type: none"> Auswertungen der Daten: z.B. Anzahl Autofahrer, die App nutzen; Hauptparkzeiten etc.
--	--	--

3. Channels

- App für die Autofahrer.
- Webseite für das Ordnungsamt.

4. Customer Relationship

Kundenbeziehung zum Ordnungsamt pflegen und ausbauen: Ansprechpartner, Support-Hotline, Beteiligung an Weiterentwicklung, Training.

5. Revenue Streams

Einnahmequellen	Einschätzung
Lizenzen für die App	Haupteinnahmequelle; laufende Einnahmen
Datenanalysen und -auswertungen	Mittlere Einnahmequelle; laufende Einnahme
Training für die Einführung	Kleine Einnahmequelle; einmalige Einnahme
Umsatzbeteiligung am Parkplatz	Kleine Einnahmequelle; laufende Einnahme

6. Key Resources

- Internet
- Sensoren
- Strom
- App und Webseite

7. Key Activities

- Einkauf der Hardware (externer Key Partner)
- Entwicklung & Wartung der App und Webseite
- Parkplätze installieren & warten (externer Key Partner)

8. Key Partners

Auf Ressourcen von externen Zulieferern wird für die Installation und Wartung der Parkplätze sowie für die Herstellung der Hardware zurückgegriffen.

9. Cost Structure

- Hardwareeinkauf: Sensoren, Rechner
- Installation & Wartung der Parkplätze
- Betreiben des Backends