

Smart Car Pool Business Model Canvas

<p>Key Partners</p> <p><i>Schlüsselpartner:</i> Unternehmen mit CarPool und ohne, Privatkunden mit Auto</p> <p><i>Schlüsselressource:</i> Fahrzeuge der Unternehmen und Privatleute</p> <p><i>Schlüsselaktivitäten:</i> Bereitstellung, Buchung sowie Instandhaltung der Fahrzeuge</p>	<p>Key Activities</p> <p>Plattform, auf welcher die verschiedenen Stakeholder (Unternehmen & Privatkunden) ein Fahrzeug anmelden können und dieses damit einem anderen Unternehmen als Geschäftswagen zur Verfügung stellen können.</p> <p>Ein Anmelder auf unserer Plattform kann sich als Unternehmen von uns verifizieren lassen und anschließend Fahrzeuge in unmittelbarer Nähe über die Plattform buchen.</p>	<p>Value Proposition</p> <p>„Mit unserer Lösung verhelfen wir Unternehmen die <i>Kostenstruktur ihrer CarPools zu optimieren.</i></p> <p>Große Unternehmen benötigen häufig eine hohe Anzahl an Fahrzeugen für Geschäftsreisen ihrer Mitarbeiter -> Fahrzeuge nicht immer völlig ausgelastet.</p> <p>Unternehmen, für die es sich beispielsweise aufgrund ihrer Größe nicht lohnt, einen eigenen großen CarPool zu besitzen, können genau auf diese Geschäftswagen über unsere Plattform zugreifen und buchen.</p> <p>Um die Flexibilität zu steigern, können zudem Privatanbieter ihre Autos als Geschäftswagen zur Verfügung stellen -> Mitarbeiter können auf Geschäftswagen in unmittelbarer Nähe ihres Zuhauses zurückgreifen.</p>	<p>Customer Relationships</p> <p>Bei schwerwiegenden Systemfehlern persönliche Kundenberatung. Private PKW-Anbieter erwarten eine Service-Hotline. Jedes angemeldet Auto erhält ein Hardwarepaket zur Ortung, Installation und eine Türöffnung. Automatisierter Zahlungsausgleich und Abrechnungen</p>	<p>Customer Segments</p> <p>Kunden sind: Beratungsfirmen, Dienstleistungsunternehmen mit hoher Aktivität im Außendienst sowie private PKW-Halter, die ihr Fahrzeug den Unternehmen zur Verfügung stellen können.</p> <p>Das Geschäftsmodell kann somit als Business-to-Business als auch als Customer-to-Business bezeichnet werden.</p>
	<p>Key Resources</p> <p>Neuartige Möglichkeit stillgelegtes Kapital in Form eines CarPools effizient zu nutzen, indem Fahrzeuge mit anderen Unternehmen geteilt werden. Verlust durch stillstehende Ressourcen wird durch die zusätzlichen Einnahmen durch das Vermieten der Fahrzeuge gemindert und kleinere Unternehmen können kurzfristig und flexibel angemessene Geschäftsfahrzeuge nutzen ohne langfristige Leasingverträge und -kosten.</p>	<p>Channels</p> <p>Mobiloptimierte Webanwendung an, mit einer Übersicht der gebuchten Daten der Fahrzeuge.</p> <p>Um die privaten Anbieter zu erreichen werden soziale Medien zur Werbung genutzt. Die Unternehmen werden durch Vertriebsmitarbeiter erreicht und durch Onlinemedien, die auf Unternehmen ausgerichtet sind, wie beispielsweise LinkedIn. Zudem werden Werbebroschüren bei Leasinganbietern verteilt</p>		
<p>Cost Structure</p> <p>Wartung, Infrastruktur und zugehörige Pflege. Service & Kundenberatung vor Ort.</p>		<p>Revenue Streams</p> <p>Unternehmen zahlen eine Pauschale pro zurückgelegten Kilometer, pro gebuchtes Auto an uns sowie an den Anbieter des Fahrzeuges.</p>		