

Welkom!



youfone

leapp

DEK•BED
discounter.nl



Betalen voor gebruik, een uitdaging
voor veel partijen

kedin
DOE JE DING

onderwerpen

- Ontstaan nieuwe businessmodellen
 - oorzaak
- Verdieping op circulaire
- Aandachtspunten / uitdagingen
- Samenvatting, conclusie

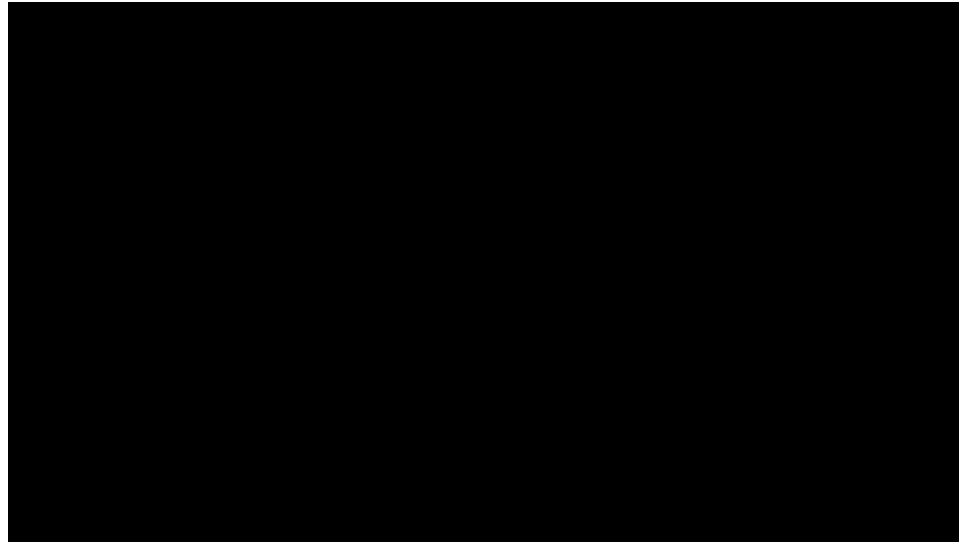
“Nieuwe” businessmodellen

- Platformmodellen
 - Verbinden van capaciteit, behoefte en toegankelijkheid (uber, airbnb, etc), waarde?
- Businessmodellen op basis van collectief
 - Commutity-based (kracht bij de consument)
- Circulaire businessmodellen
 - Pay-per-use, abonnement
- Combinaties kunnen modellen versterken
- Gevolgen voor kwaliteit, service, financiering etc.

Oorzaken

- Behoeftte aan flexibiliteit
- Transparantie
- Meer aandacht voor milieu
 - Hergebruik, delen en recyclen staan centraal
- Druk op producenten
 - Hergebruik grondstoffen
 - Battle of brands (merk-/klantbinding)
- Behoeftte aan gemak en ontzorging
- Het is mogelijk (IoT)
- Nieuwe generatie geeft geld anders uit

Circulaire model

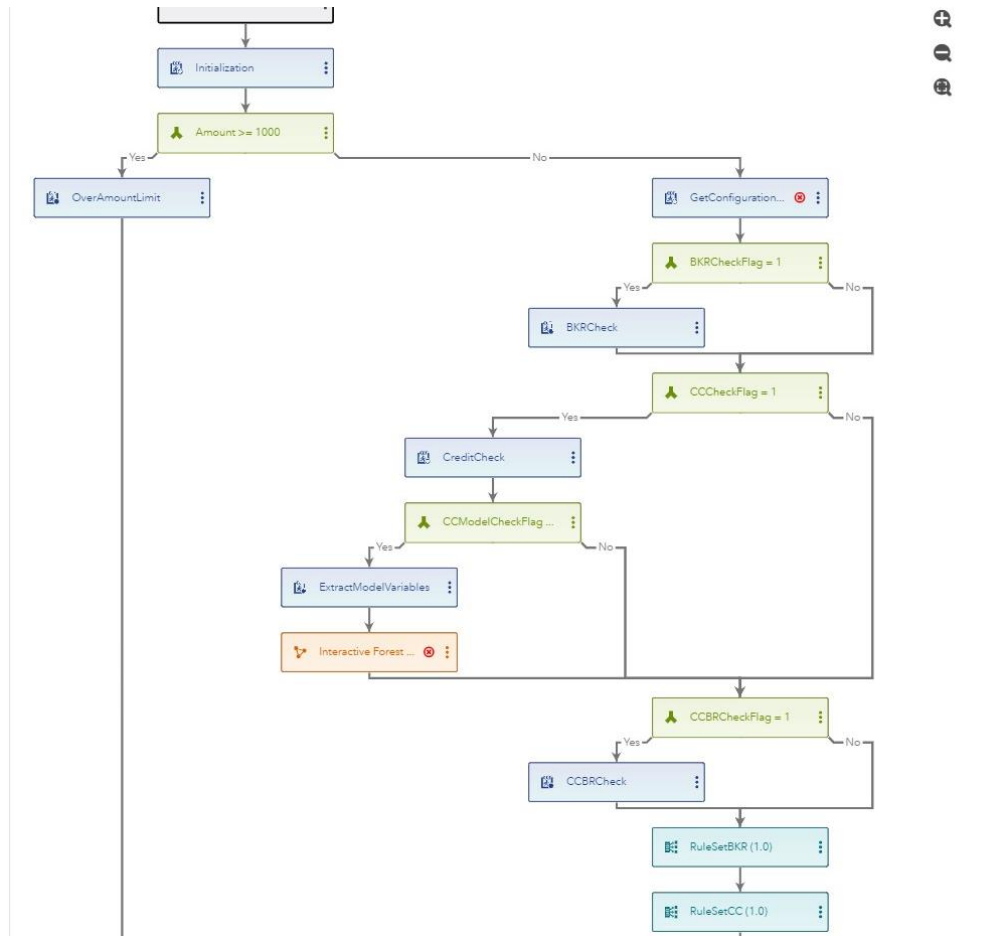


Bron: duurzaambedrijfsleven.nl

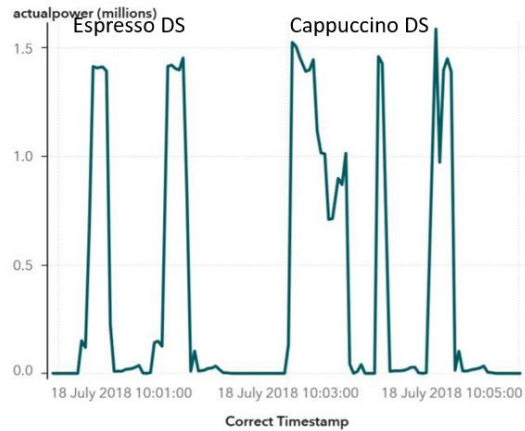
Voorbeeldcase



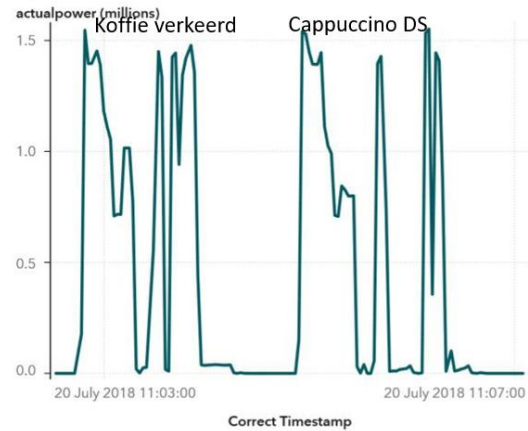
Wil ik deze consument als klant?



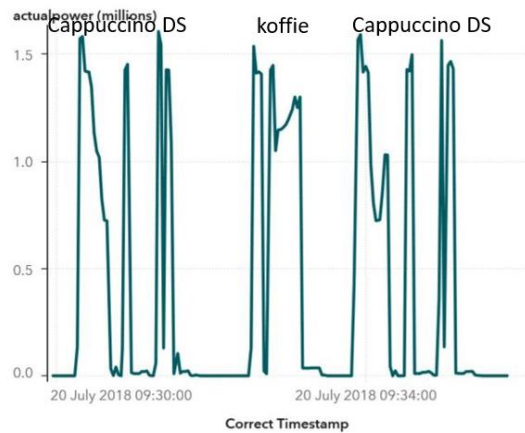
actualpower by Correct Timestamp



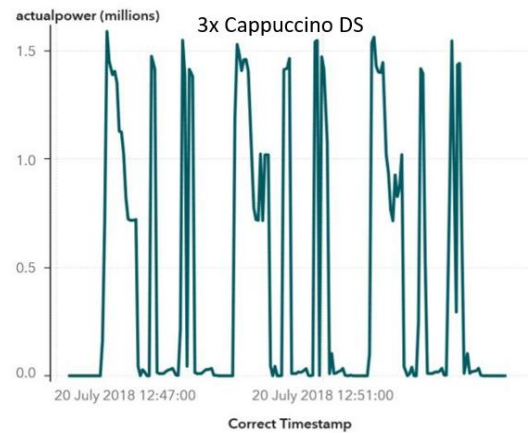
actualpower by Correct Timestamp



actualpower by Correct Timestamp



actualpower by Correct Timestamp



Keyprocessen (data-analyse)

- Managen van:
 - Consumentrelatie
 - Onboarding / beheer / monitoring
 - Productrelatie
 - “fleetmanagement”
 - Gebruiksmonitoring t.b.v.
 - Service
 - Facturatie
 - Afgeleide businessmodellen (vb abonnement koffie)

Stakeholders in het model

- Veel stakeholders met verschillende belangen
 - Producenten
 - Retail (opbrengst naar gebruik)
 - Eigenaar van het goed (schrijf af naar gebruik)
 - De gebruiker (betaalt naar gebruik)
 - De serviceverlener (onderhoud naar gebruik)
 - Financieringsorganisaties (prijs naar gebruik)
- Gevolg: model is niet door 1 partij in te vullen
- Professionele partijen

Welke branches/producten?

- In en om het huis (gebruiksapparatuur)
- Mobiliteit (auto, fiets, scooter)
- Hardware (telefoon, laptop, desktop etc)
- Kwalitatief hoogwaardige producten

Samenvatting / conclusie

- Lange weg, maar het gaat gebeuren
 - Bereid je voor!
- Niet ieder product is geschikt
- Data-analyse en service zijn doorslaggevend
- Werk samen met professionele partijen
- Schaal is noodzakelijk voor professionalisering

Vragen?