

aMAAS.me

aMAAS.me is een platform waar alles en iedereen gebruik van kan maken, het platform is gebaseerd op de freemium filosofie. Dit betekent voor consumenten dat ze door iets terug te doen reistegoed kunnen opbouwen.

Het platform wordt voor de consument bereikbaar via de app aMAAS.me. Middels deze app zal aMAAS.me de reispartner van de consument worden. De consument kan hier aangeven wat zij belangrijk vindt tijdens het reizen, zo kan er gekozen worden voor een duurzame en goedkope rit maar ook voor een duurzame snelle rit. Afhankelijk van de voorkeur van de klant zal de app een reisadvies geven. Zo zal de app bij keuze van alleen goedkoop, een reis adviseren welke wellicht 30 minuten langer duurt echter wel een stuk goedkoper is.

De reis kan goedkoper worden aangeboden door een veiling functie binnen het platform, vervoerders geven hier aan voor welke prijs zij de klant willen vervoeren. Het kan dus voorkomen wanneer het rustig is in het ov dat de reis aanzienlijk goedkoper is dan wanneer het erg druk is. Ook kan het voorkomen dat vervoerders als taxi's een reis aanbieden voor dezelfde prijs als een lokale busvervoerder.

In de toekomst zal de app het in en uitchecken overbodig maken, de app houdt bij waar iemand zich bevindt en zij zal aan de hand van de gps gegevens weten hoe en waarmee gereisd is, voor de reiziger is het dus niet meer nodig om in en uit te checken.

Er zijn nog veel andere functies toe te voegen aan de app zoals een game module waar gestreden kan worden met vrienden om duurzaamheids punten of "gratis" kilometers. Maar in de beginfase zal gericht worden op het freemium deel van het platform.

De ondernemers kunnen op verschillende manieren gebruik maken van het platform. Zo kan een ondernemer het platform gebruiken voor advertenties, maar ook om mensen fysiek in hun winkel tegoed te laten sparen, of een wederdienst vragen voor tegoed.

Doordat de consument bepaalde gegevens deelt kan er gericht worden geadverteerd, zo kan een lokale tandarts aangegeven dat zij alle dagelijkse reizigers in bepaalde straal wil bereiken, of kan rederij reclame pushen op locaties waar veel toeristen komen zoals schiphol.

Ook kan de ondernemer bepaalde diensten van de consument vragen, zo kan een marketingbedrijf vragen om een korte enquête uit te voeren wanneer je een reis maakt, of kan een onderhoudsbedrijf van materieel vragen een vooropname te doen van ontbrekende of beschadigde stickers.

Naast alle commerciële mogelijkheden zijn er ook nog maatschappelijke mogelijkheden, de overheid kan namelijk ook reistegoeden verstrekken aan bepaalde groepen burgers. zo kan een gemeente reistegoed verstrekken aan langdurig werkzoekende om naar sollicitaties te gaan, of kan de rijksoverheid reistegoed aan studenten verstrekken, wellicht in de toekomst wel prestatiegericht.

Het verdienmodel van aMAAS.me is gebaseerd op een percentuele bijdrage per transactie, de verhouding is per transactie 80/20 waarbij 80% voor de consument is.

Om voet aan de grond te krijgen is een primaire groep van interesse vastgesteld c.q de early adopters dit zullen de studenten zijn, bereidheid van deze groep is gebleken tijdens ons veldonderzoek. De mogelijkheden zijn uiteraard legio en gezien het concept zal bijvoorbeeld OV ook interessanter kunnen worden voor hen die dit altijd te duur vonden. Drempels worden verlaagd!