

Settore di applicazione/mercato di riferimento

Il mercato di riferimento è quello dei servizi di mobilità urbana. In questo scenario si collocano provider di servizi di mobilità. In particolare, la nostra piattaforma vuole essere un integratore dei servizi di mobilità nel mercato del mobility as a service.

I segmenti di clientela principali sono gli abitanti delle principali aree urbane e metropolitane che utilizzano abitualmente trasporto pubblico e servizi di sharing. Il mercato primario è composto sicuramente dai giovani lavoratori che hanno confidenza con la tecnologia e con l'uso dei servizi di sharing attraverso piattaforme digitali, inoltre possono permettersi una spesa maggiore per la mobilità per avere un maggiore confort rispetto a quello che si avrebbe con il solo trasporto pubblico.

In Europa ci sono 185 M di utenti giornalieri di trasporto pubblico, e il 10% di loro ha un abbonamento e usa abitualmente servizi di sharing, quindi con una spesa media mensile di 45 € a testa, si avrebbe un total addressable market di 10 B€/y.

Scenario competitivo

I nostri principali competitors sono gli aggregatori di servizi di mobilità, tra i quali Citymapper, Free2Move e Urbi. Gli aggregatori visualizzano nelle loro piattaforme tutti i servizi di mobilità presenti in una determinata città e offrono al cliente abbonamenti che sono fissi nella struttura.

Movers non è un aggregatore, bensì un integratore di servizi di mobilità, infatti noi scegliamo in prima persona i nostri partner in maniera tale da garantire al cliente un servizio di qualità. Inoltre, attraverso un algoritmo di machine learning che impara dalle abitudini di mobilità dei nostri clienti, noi proponiamo abbonamenti flessibili, non più fissi come nel caso dei nostri competitors, che sono completamente personalizzabili e ideati su misura per le necessità del singolo cliente.

Tecnologia sviluppata

La tecnologia di base è quella di avere una piattaforma digitale (app e sito web) in cui il cliente può comporre e acquistare il proprio abbonamento personalizzato in base alle proprie esigenze e alle abitudini di mobilità. La piattaforma inoltre, usando i dati di geolocalizzazione, è in grado di raccogliere informazioni sulla mobilità dell'utente ed è in grado di offrire ad ogni rinnovo un'offerta di abbonamento sempre più personalizzata e precisa, fatta su misura per il cliente. L'app prevede anche un trip planner che permette all'utente di muoversi liberamente per la città trovando il percorso più adatto per sfruttare gli abbonamenti presenti nel suo pacchetto.

Elementi innovativi e distintivi, potenziali vantaggi

Il concetto di base è quello dell'abbonamento, poiché è una tipologia di offerta che permette all'utente di risparmiare denaro rispetto al pagamento su consumo di un particolare servizio. Allo stato dell'arte, i nostri competitors offrono abbonamenti fissi e che riguardano un solo particolare servizio di mobilità. La novità della nostra proposta, invece, è quella di offrire un unico pacchetto che integra diversi servizi di mobilità, e quindi offre la possibilità di poter ampliare l'abbonamento al trasporto pubblico includendo anche servizi di sharing, utili per il last mile. Il cliente ha la possibilità di comporre il proprio abbonamento, inoltre, attraverso un algoritmo siamo in grado di proporre al cliente un pacchetto personalizzato che più si adatta alle sue abitudini.