

Svein Ove Surdal



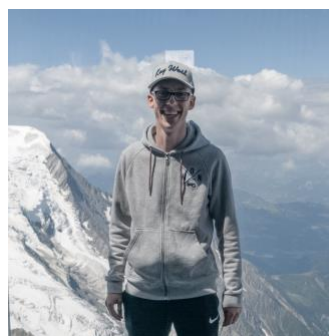
Simon Kobbenes



Håkon Herrevold



Rune Mæstad



Ruben Aadland

Innholdsfortegnelse:

| | |
|--|--------|
| Bakgrunn | Side 2 |
| idee | Side 2 |
| Funksjoner | Side 3 |
| Mål | Side 3 |
| Samarbeidspartnere | Side 3 |
| Markedsføring | Side 4 |
| Brukere og estimere markedet | Side 5 |
| Konkurranse | Side 6 |
| budsjett | Side 6 |
| tids og aktivitetsplan | Side 7 |
| kritisk vei til prosjektet | Side 8 |
| kritiske hendelser og ressurser | Side 8 |
| beredskapsplan | Side 8 |
| Kilder | Side 9 |

Bakgrunn

I løpet av det siste året har det dukket opp en ny type kommunal transport. I Oslo ser man at det er et jevnt økende antall bedrifter innenfor kategorien el-sparkesykkel. Det er også stor utvikling i byer rundt om i hele verden. Allerede finnes det syv bedrifter med forskjellige sparkesykler i Oslo som er tilgjengelig for alle som har den gjeldende appen og et fungerende bankkort. I følge en undersøkelse av TØI (Transportøkonomisk institutt) har el-sparkesyklene vært svært populært i Oslo og alle bedriftene har hatt stor suksess. Dette er hovedårsaken til at det har kommet så mange bedrifter til Oslo som det er i dag. Det er også nyheter om at det kanskje skal komme to nye bedrifter til Oslo, Bird og Helbiz, med flere el-sparkesykler dersom forespørselen er stor nok. Dette gjør at forbrukerne til enhver tid må holde seg oppdaterte på hva som er nytt og hvilke sparkesykler som finnes der ute. Man vet aldri hvilken app man trenger. Ofte ender de som ønsker å leie en el-sparkesykkel opp med å bruke unødvendig mye tid på å laste ned en ny app og legge inn all kortinformasjon på nytt. I tillegg er det ugunstig å ha flere ulike apper ettersom det kan ta mye plass som man ikke har tilgjengelig på mobilen. Problemet er at alle appene er separate og ikke har noen sammenkobling.

idee

Foretningsidéen går ut på å skape et forum som gjør det enklere for folk å leie el-sparkesykler fra de ulike utleieselskapene i Oslo. Dette skal gjøres gjennom å lage en nettside som samler de ulike bedriftene slik at man bare trenger tilgang på denne nettsiden for å kunne leie hvilken som helst el-sparkesykkel i Oslo. Ettersom el-sparkesykkel selskapene har hatt en såpass stor suksess i Oslo, blant yngre og de som jobber i sentrum, vil det være en økende etterspørsel etter en enklere og mer sammenknyttet måte å få startet sparkesyklene på. Derfor vil dette være et relevant nettsted for de fleste som har tilhørighet i Oslo. Dette vil videre fremme samarbeidet mellom kollektivtransport og være med på å utvikle muligheten til å skape en mer mobil transportmulighet. Gjennom nettsiden skal det være mulig å leie en el-sparkesykkel uavhengig av hvilken bedrift som eier sykkelen.

Det vil videre være rom for utvikling. Både for å gjøre nettstedet internasjonalt og muligens innføre det til andre byer i Norge. Nettstedet vil være relevant for andre storbyer i lignende situasjon som Oslo.

Funksjoner

Gjennom nettsiden skal det være mulig å leie en el-sparkesykkel uavhengig av hvilken bedrift som eier sparkesykkelen. Det vil være en enkel oversikt over de ulike bedriftene, hvor det blant annet vil være mulig å se priser og sammenligne. Videre funksjoner som skal legges til er muligheten til å bestille abonnement, se hvordan sparkesyklene fungerer og et kart som viser hvor sparkesyklene er til enhver tid. Det skal også være mulig etter hver reise med el-sparkesyklene å gi en vurdering av produktet man har brukt. Dette vil gjøre at firmaene får ett innblikk i hvordan de ligger an i forhold til hverandre, i tillegg til at forbrukerne får anbefalt de forskjellige bedriftenes produkter for andre brukere.

Mål

- **effektmål:**
 - Redusere antall apper på tlf.
 - Redusere antall steder man må legge inn bankkort informasjon, i forhold til sikkerhet.
 - Øke antall kunder og inntektsøkning for de mindre populære el-sparkesykkel bedriftene.
 - Øke bruken av El-sparkesykler.
 - Gjør det lettere dersom en gruppe leier sparkesykler fra flere forskjellige firma.
- **Resultatmål:**
 - Nettstedet skal være brukervennlig.
 - Inngå avtale med minst 3 bedrifter som er etablert i Oslo.
 - Nettstedet skal være fungerende for alle bedriftene vi samarbeider med til gitt tidspunkt.

Samarbeidspartnere/kunder

Det er ønskelig å akkumulere et samarbeid med forhåpentligvis alle bedriftene som driver med utleie av el-sparkesykler. For å fullføre prosjektet, må vi minst ha skaffet et samarbeid med en av bedriftene, håpet er at de vil investere penger underveis slik at vi kan få ansatt flere til å arbeide på prosjektet. Dette vil gjøre at prosjektet kanskje kan være ferdig, og klart til lansering før fristen. Hovedsakelig ser vi etter et

samarbeid med TIER og VOI, men ser at det kanskje kan bli vanskelig, ettersom de har det største markedet vil dette prosjektet ikke være så interessant for dem. Derfor er det mer realistisk å satse på å samle de mindre bedriftene i begynnelsen, men utvide senere.

De mulige samarbeidspartnerne nå er TIER, VOI, Circ, Libo, Zvipp, Ryde og Lime. Alle bruker approksimativt like apper, noen av dem fungerer bedre enn de andre. Det er ingen store forskjeller på hvert enkelt firma, men man ser forskjeller i kvalitet, priser og geografiske begrensninger. Prisene går i alt fra 10-15 kroner som oppstartspris og fra 1-3 kroner i minuttet i tillegg.

Markedsføring

Første del av markedsføringen vil skje gjennom sosiale medier, på en profil med et greit publikum av det ønskede aldersgruppen for å starte en gradvis spredning av nettstedet. Ungdom snakker mye og liker nye ting som gjør handlinger enklere og raskere. Samtidig sette opp en type reklame bod som snakker og intervjuer forbipasserende i Oslo om hva de syntes om prosjektet og om de ville brukt det. Dersom det har oppstått et samarbeid med en av bedriftene, så ville det vært optimalt om de reklamerer for prosjektet på sine nettsider, apper og på mail til sine kunder for å spre det raskest mulig.

Brukere og estimere markedet

Nils Fearnley og Espen Johansson ved Transportøkonomisk institutt har gjennomført et studie om bruk av sparkesykler i Oslo. Her ser de på firmaene VOI og TIER.

Deres studie viser at i snitt er det 6000 brukere som kjører 16000 turer per dag i løpet de 21 dagene studiet var på. (<https://samferdsel.toi.no/>)

Nettavisen Økonomi har fått informasjon fra VOI om at 170 000 personer har leid sparkesykler fra dem i fra starten til 14.08.19. Dette Betyr at TIER og VOI har mange kunder i Oslo og det er fem firma til som driver med El sparkesykler i samme området. Disse kundene er våre potensielle brukere.

(<https://www.nettavisen.no/okonomi>)

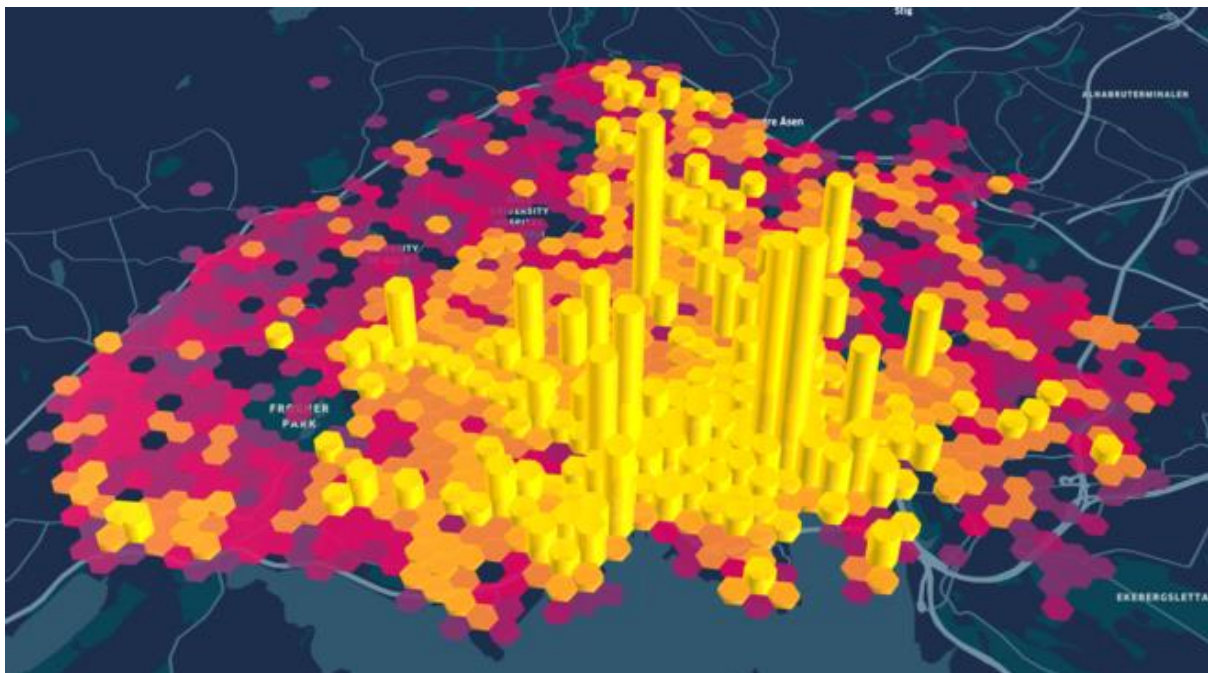


fig 1: “Startpunkt for elsparkesykler i tidsrommet 06:00 til 10:00 på hverdager. Populære startpunkter er Oslo S, Alexander Kiellands plass, Nationaltheateret stasjon, Aker brygge, Majorstukrysset og områder langs Bogstadveien og på Grünerløkka.” (<https://samferdsel.toi.no/>)

Fig1 viser aktiviteten på sparkesykler ut fra områder i Oslo. ut fra fig 1 kan en også vurdere hvor brukerne befinner seg.

Konkurranse

Hovedsakelig er det ingen konkurrenter til Roll.it, men Ruter går inn i en samarbeidskontrakt med TIER. I følge Aftenposten (kilde:

<https://www.aftenposten.no/osloby/i/0nXvlg/Seks-selskaper-slass-om-elsparkesykkel-markedet-i-Oslo-I-fremtiden-kan-de-fa-konkurranse-fra-Ruter>,

21.aug.2019) vil personer med månedskort for buss, t-bane, trikk og tog, også få tilgang til el-sparkesyklene til TIER. Ruter vil derfor ikke være en direkte konkurrent, men en ekstra funksjon for TIER. Roll.it vil fortsatt være en individuell app og fungere på en helt ulik måte fra Ruter. Ruter vil bare være sammenkoblet til TIER, der man ikke vil ha muligheten til å se hvor eller hva de andre firmaene har å by på. Brukerne som allerede har månedskort vil for det meste være bundet til TIER og vil ikke bruke de fleste funksjonene i nettstedet. Det er fortsatt slik at det er et begrenset antall TIERE og de vil bli brukt oftere enn før, så at det blir en mangel på antall sparkesykler hos TIER er fullt mulig, derfor vil Roll.IT kanskje bli minst like relevant for brukerne hos TIER.

Budsjett

- inntekter
 - >2% av kjøp som skjer gjennom nettstedet.
- kostnader
 - Opprettholding av nettside.
 - Markedsføring.

Ut i fra at dette er en hobby, vil utgiftene være minimale. Det vil være en ekstra jobb på siden som kan bli prioritert dersom det oppstår feil. I følge Nils Fearnley OG Espen Johnsson, blir det tatt ca.16 000 turer i døgnet, der gjennomsnittlig inntekt per sparkesykkel tilsvarer 245 kr. Gjennomsnittet på antall sparkesykler tilgjengelig er 2445, ut i fra denne informasjonen blir 2% av inntektene til TIER og VOI ca.12000 per døgn, dersom vi får alle kundene over fra bedriftene. (kilde: samferdsel.toi.no/)

tids og aktivitetsplan

| nr. | Hovedaktivitet | Anavar | Dato/Frist |
|-----|---|----------------------------------|---------------|
| 1. | Fullføre prosjektbeskrivelse og samarbeidskontrakten. Få delt teamet opp i grupper som får mer tydelige oppgaver og funksjoner. | Hele teamet | 15.09.2019 |
| 2. | Fullføre HTML-01, samarbeide og snakke med prosjektansvarlige for å beholde et godt overblikk. | HTML-ansvarlige og prosjektleder | 15.09.2019 |
| 3. | Ferdigstille nettside | HTML-ansvarlige og prosjektleder | 10.11.2019 |
| 4. | Ferdigstille stuttraport | Plan/skribent team | |
| 5. | Testing av nettside | Hele Teamet | 10-17.11.2019 |
| 6. | Presentere nettsiden til firmaene og jobbe videre for å få en god avtale med dem. | Html Team | 18.11.2019- |
| 7. | Reklamere for Rool.it | Plan/skribent team | 18.11.2019- |
| 8. | Etter hvert som flere og flere brukere kommer over til oss, bruke det som pressmiddel for å få med oss de store. | | 18.11.2019 |

fig 2: Aktivitetsplan

Kritisk vei til prosjektet

Samarbeid:

- Skaffe et samarbeid med minst en av bedriftene.

Nettsiden:

- Få opp en fungerende betalingsmåte.
- Få et ferdig produkt av nettsiden med høy standard.

identifisere kritiske hendelser

Refererer til samarbeidspartnere/kunder, tidligere i teksten, der det blir sagt at det er kritisk for å få noe ut av prosjektet. Det blir heller ingen inntekt eller nød for fremgang hvis det ikke oppstår et samarbeid. Kan føre til nedsatt motivasjon i teamet og kan være dårlig for moral.

At nettsiden fullføres er en kritisk hendelse. Der må alt være av høy kaliber, både brukervennlig, tilfredsstillende å se på, lett å navigere, gode visuelle elementer og relevant innhold. Dette er viktig for at kundene blir værende på nettstedet og ser på det som en oppgradering fra de andre bedriftenes tilsvarende muligheter. Det blir heller aldri klart til testing hvis en av hovedfunksjonene til nettsiden, som at en fungerende betalingsmåte ikke er klar. Det er kritisk for samarbeidet, inntekter og fornøyde brukere.

Beredskapsplan

Å arbeide frem mot samarbeidspartnere er kritisk og dersom ingen samarbeidspartnere vil jobbe med Roll.it så vil dette være et problem. Jobben for å unngå dette er blant annet ved å skape et produkt som er så bra at det vil tilfredstille deres behov og skaper mer muligheter for dem.

Dersom dette ikke skulle fungere så vil planen videre være å skape en nettside som hjelper brukerne så mye at de går gjennom oss først. Når nok kunder går gjennom oss først vil vi kunne skape nok press til å komme oss inn i markedet.

Kilder:

Nils Fearnley og Espen Johnsson / SAMFERDSEL, TØI / (2019) "Elsparkesyklene – nye fakta om tilbud og bruk i Oslo" Tilgjengelig fra:

<https://samferdsel.toi.no/forskning/elsparkesyklene-nye-fakta-om-tilbud-og-bruk-i-oslo-article34312-2205.html> (Hentet: 25.09.2019)

Jan Thoresen / Jan Thoresen / (2019) "Slik leier du El-sparkesykkel i Oslo"

Tilgjengelig fra:

<https://www.elbil24.no/nyheter/slik-leier-du-el-sparkesykkel-i-oslo/70869996> (Hentet 25.09.2019)

Espen Teigen og Morten Solli / Gunnar Stavrum / (2019) "Oslo har sparkesykkelfeber. Nå skurrer de opp prisene i det skjulte" Tilgjengelig fra:

<https://www.nettavisen.no/okonomi/oslo-har-sparkesykkelfeber--na-skrur-de-opp-prisene-i-det-skjulte/3423820256.html> (Hentet 25.09.2019)

Espen Teigen / Gunnar Stavrum / (2019) "Sparkesykkel-giganten håver inn 2,4 mill. per uke i oslo" Tilgjengelig fra:

<https://www.nettavisen.no/okonomi/sparkesykkel-giganten-haver-inn-24-mill-per-uke-i-oslo/3423827507.html> (Hentet 25.09.2019)

Christian Sørgerd / Cecilie Asker / (2019) "Seks selskaper slåss om elsparkesykkel-markedet i Oslo. I fremtiden kan de få konkurranse fra Ruter." Tilgjengelig fra:

<https://www.aftenposten.no/osloby/i/0nXvlg/Seks-selskaper-slass-om-elsparkesykkel-markedet-i-Oslo-I-fremtiden-kan-de-fa-konkurranse-fra-Ruter> (Hentet 20.09.2019)