

#Trend - VaaS - Vehicule as a service

Résumé

Le véhicule en abonnement est une forme de modèle de "véhicule en tant que service" (VaaS). Les services d'abonnement de véhicules connaissent une demande croissante car ils sont plus flexibles et plus pratiques que les locations traditionnelles. Au lieu de s'engager à louer une voiture pour un nombre défini de mois, les abonnements de véhicules permettent aux clients d'activer ou de stopper le service à tout moment. PumPumPum et Finn Auto sont des exemples de start-ups à la mode offrant des plans d'abonnement de véhicules. Les constructeurs automobiles adoptent rapidement le modèle d'affaires sous forme d'abonnement pour leurs produits, en plus des abonnements de véhicules, ils déploient des abonnements basés sur des fonctionnalités.

Par exemple, **BMW** a récemment fait les gros titres en facturant 18 \$ par mois pour les abonnements de sièges chauffants dans certains pays. **GM** a déclaré que leurs services d'abonnement de voitures ont généré environ 2 milliards de dollars l'année dernière et s'attend à générer environ 25 milliards de dollars grâce à ces services d'ici 2030, ce qui montre le potentiel de croissance futur de ce marché.

Vehicle Subscription



A vehicle subscription is essentially a “Vehicle as a Service” (VaaS) model.

Vehicle subscription services are seeing surging demand because they are more flexible and convenient than traditional leases.

Instead of committing to leasing a car for a set number of months, vehicle subscriptions allow customers to activate or stop the service anytime.

PumPumPum and Finn Auto are examples of trending startups offering vehicle subscription plans.

What's Next

Vehicle subscription is part of the Monthly Car meta trend.

Automakers are rapidly applying the subscription-based business model to their products.

In addition to vehicle subscriptions, automakers are rolling out feature-based subscriptions.

For instance, BMW recently made headlines when it was reported they had started charging \$18/month for heated seat subscriptions in certain countries.

GM said their in-car subscription services generated approximately \$2B last year.

And the company expects to generate approximately \$25B through these services by 2030, illustrating this market's potential future growth.