Pantad: En androidapp för hämtning av pant utvecklad av: GengarGroup



Key Partners

- Chalmers tekniska högskola (rådgivning erhålls av handledare)
- Google (tillhandahåller API för Google maps och Google identity samt stöd för apputveckling i Android, vilka ska utnyttjas i slutprodukten)
- Pantamera (tillhandahåller en lista över tillgängliga pantplatser i Sverige)
- Swish(tillhandahåller sitt app2app API som kommer att utnyttjas för att sköta transaktioner)



Key Activities



- · Initial utveckling av plattformen
- Underhåll av plattformen
- Underhåll av vår användarbas genom förnyelse av användarupplevelsen samt subventionering till de olika användargrupperna vid behov
- Kontakt med användare via supportfunktion

Key Resources



- · Agilt utvecklingsteam med blandade kompetenser inom mjukvaruutveckling och affärsutveckling
- Så småningom kommer vår användarbas vara vår största tillgång
- Färdiga API:er tillhandahållna av Key Partners

Value Propositions



- Erbjuder användare ett smidigare sätt att bli av med sin pant på samt ersättning för den pant som de ger bort
- Erbjuder pantupphämtare ett sätt att tjäna pengar på
- Ger upphov till goda miljöeffekter vilket skapar värde för samhället som helhet





Customer Relationships

- Vid behov kommer betalningsupplägget att ändras eller balanseras om för att subventionera ena sidan av den tvåsidiga plattformen
- Ämnar skapa en långsiktig och hållbar relation med kunderna genom att implementera ett rating system samt support funktioner som syftar till att göra användarupplevelsen så behaglig som möjligt

Customer Segments



- Privatpersoner med begränsad möjlighet att panta, på grund av exempelvis tidsbrist, lättia eller rörelsehinder, som gärna skulle göra det för att tiäna lite extra eller bryr sig om miljön
- Företag som helst slipper panta siälva efter större evenemang
- Privatpersoner som önskar tjäna extra pengar samtidigt som de bidrar till en bättre miljö genom att pant som annars kastas nu återvinns

Channels



- Nya användare lockas till plattformen genom aggressiv marknadsföring och rekommendationer på platser identifierade kundsegment hittas
- Matchar användare med varandra genom appen
- Användare erhåller appen genom Play butik
- Användare ges möjlighet att nå utvecklingsteamet genom support-funktioner

Cost Structure



- Initiala utvecklingskostnader under skapandet av grundprodukten i form av tid spenderad av utvecklingsteamet
- Rörliga underhållskostnader för att underhålla mjukvaran
- Liten kostnad per transaktion för utnyttjande av Swish app2app API

Revenue Streams



• En liten andel av alla transaktioner som sker på plattformen kommer att gå till företaget. Denna andel ska vara tillräcklig för att företaget skall kunna täcka sina rörliga kostnader men fortfarande liten nog att bådeanvändare som ger ut sin pant via plattformen samt användare som hämtar pant får tillräcklig ersättning för att motivera användandet av plattformen