

AMUP

Accessio Markteinführung und Produktoptimierungen

Programm / Ausschreibung	AT:net, Phase 4, AT-net (4) 3. Ausschreibung	Status	abgeschlossen
Projektstart	15.02.2017	Projektende	14.02.2020
Zeitraum	2017 - 2020	Projektlaufzeit	37 Monate
Keywords	Unterstützungsdienste für KMU, Vertrauen und Sicherheit, Starker Einsatz und Förderung von Open-Source-Technologie		

Projektbeschreibung

Accessio ist eine Parkplatz Verwaltungsplattform (SaaS) mit integriertem Zutrittssystem (IoT) für Firmen. Accessio bietet einfachen und bequemen Zutritt für MitarbeiterInnen und KundInnen und steigert die Nutzungseffizienz des Parkplatzes durch intelligente zeitliche Einteilung, wodurch eine höhere Auslastung erreicht werden kann. Weltweit einzigartig ist die innovative Art der KundIn/BesucherIn temporären Zutritt zum Firmenparkplatz zu ermöglichen. Über eine Einladung per E-Mail bzw. SMS kann die KundIn mit nur einem Klick auf ihrem Smartphone den Schranken selbständig öffnen und einfahren, ohne eine App installieren zu müssen. MitarbeiterInnen können über eine Webapplikation Kunden einladen und für sich selbst Parksharingparkplätze reservieren. Für regelmäßige BenutzerInnen (MitarbeiterInnen) erleichtert eine Smartphone App zusätzlich das Ein- und Ausfahren. Unternehmen, die Accessio einsetzen profitieren von einem geregelten und effizienten Prozess für die Besucherregistrierung und dadurch mehr Kontrolle(Sicherheit) über ihren Parkplatz (Protokolle, namentliche Registrierung der BesucherInnen, keine FalschparkerInnen, ...). Durch eine ganzheitliche Betrachtung (MitarbeiterInnen und BesucherInnen) und Funktionen wie z.B. firmeninternes Parksharen wird die vorhandene Fläche möglichst effizient genutzt. Accessio holt die Parkplatzverwaltung von Firmen ins digitale Zeitalter und bringt Ordnung in die oft chaotischen Abläufe, ohne dabei einen Mehraufwand zu erzeugen.

Accessio ist bereits bei einigen großen Unternehmen erfolgreich im Einsatz und technisch äußerst stabil und sicher. Wir verwenden modernste OpenSource Software und auch die dahinter liegende Infrastruktur ist auf Skalierbarkeit und Administrierbarkeit bestens ausgelegt. Gemeinsam mit unseren KundInnen haben wir diese digitale Lösung entwickelt und möchten sie nun mit diesem Projekt auf den Markt bringen.

Dazu setzen wir stark auf einen online basierten Vertrieb und Marketing. Um schnell skalieren und kosteneffizient arbeiten zu können, werden Leads per Online Marketing (Paid Traffic + Content Marketing) generiert und dann per Telefon oder Webinaren zu zahlenden Kunden konvertiert. Entscheidungsträger von spezifischen Zielgruppen (z.B. Banken) werden online recherchiert (z.B. LinkedIn Sales Navigator) und mittels Cold Calls kontaktiert. Das Endziel ist, dass unsere Software und Hardware vollständig online (ohne Kontakt zum Vertrieb) bezogen werden kann.

Parallel dazu werden potentielle KundInnen mittels Offline Marketing auf Messen (INservFM,...), Events (FMDAY.17,...) und in Fachzeitschriften informiert. Partner, (z.B. Tor- oder Schrankenhersteller) die ihren KundInnen mit Accessio einen Mehrwert

bieten können sowie große Konzerne mit mehreren Standorten sollen zusätzlich das Wachstum beschleunigen.

Um Accessio möglichst ohne großen Aufwand in einer Organisation etablieren zu können und um den BenutzerInnen den Umstieg auf die Verwendung möglichst einfach zu gestalten, werden wir im Zuge dieses Projektes die Usability der Software, gemeinsam mit dem Feedback unserer Kunden weiter optimieren und einen Onboarding Prozess aufsetzen. Dieser unterstützt den User durch automatisierte kontextbasierte Nachrichten mit Tipps zum Verwenden der Software. Weiterer Support wird mittels Videos und einer Knowledgebase geboten und wenn nötig wird persönlicher Support per Chat oder Telefonhotline jederzeit angeboten. So wollen wir eine schnelle Skalierbarkeit und niedrige Onboardingkosten gewährleisten. Je nach Trend ist eine Erweiterung von Accessio auf weitere Plattformen wie Car Entertainment (Android Auto, Apple Car Play) oder Intelligente Assistenten (Siri, Google Assistent, Microsoft Cortana) geplant.

Mit den oben genannten Maßnahmen planen wir bis zum Ende des Projektes mindestens 150 neue Kunden, 10 Partner und 20 Großkunden großteils im DACH-Raum zu gewinnen und einen MRR von Euro 40.000 (Monthly Recurring Revenue) zu überschreiten. Gegen Ende der Projektlaufzeit ist eine Expansion auf EU Ebene vorgesehen.

Abstract

Accessio is a parking management platform (SaaS) for companies with an integrated access management system (IoT). Accessio provides easy and convenient access to the parking lot for employees and visitors. It also improves the efficiency by intelligent scheduling through which a higher utilization can be achieved. Our innovative invitation can be sent via SMS or E-Mail and is worldwide unique. This invitation allows a visitors to open the parking barriers with their smartphones on their own, without the need to install an app. Via our webapplication employees can invite visitors and also reserve a parksharing spot for themselves. For routine use employees can use the Accessio app instead of a common garage remote control. Companies which use Accessio profit from a definite and efficient process of how visitors are registered and more control (and security) over their parking lot (access logs, registration of visitors by name, no parking violations, ...) Through a new holistic view on parking lot management, which takes into account both visitors and employees, the available space on the parking lot can be used more efficiently than before. Accessio takes parking lot management to the digital age and brings order into the chaos of most parking lots.

Our solution is extremely stable and secure. The application uses open source software and the underlying infrastructure is built so it can be scaled and administered easily. Together with our existing customers we have developed this digital solution, which we now want to bring to the market.

For this we use a heavily online based sales and marketing strategy. To scale fast and cost effective our goal is to generate leads via online marketing (paid traffic, content marketing) which we then convert to paying customers via telephone or webinars. The decision-makers of specific target groups will be looked up online (e.g. via LinkedIn Sales Navigator) and contacted directly via cold calls. In our final stage customers will be able to buy and install our soft and hardware entirely on their own and online, without any manual intervention on our side.

Parallel to our online marketing campaign we will also exhibit our product on different events (FMDAY.17, ...), fairs (INservFM, ...) and in professional journals about facility management. Our partners (producers of garages and barriers) will sell Accessio as an additional benefit to their customers and also enterprise customers with multiple facilities will rapidly increase our growth.

In order to be able to establish Accessio in large corporations we will set up a structured onboarding process. This process will teach users how to use our software and help them to transfer to new working methods. Over the course of this project we will optimize the onboarding process and the usability of our software with feedback from our users. Also users will be supported via live chat, a hotline, training videos and a knowledge base and also through automated context based messages. These actions help us to minimize the onboarding cost per customer and guarantee scalability.

Depending on future trends we will extend Accessio to more platforms such as car entertainment systems (Android Auto, Apple Car Play) or intelligent assistants (Siri, Google Assistant, Microsoft Cortana).

With the above mentioned plan we will be able to acquire 150 new customers, 10 partners and 20 big corporations in the DACH region. We will exceed a monthly recurring revenue of Euro 40.000. At the end of the 2 year project we are planning to expand to the whole european union.

Projektpartner

- Arivo Parking Solutions GmbH