

Hack idea Science Hack Day - taxi app NL

Op dit moment zijn er allerlei taxi apps en is sharing in opkomst. Denk maar aan Uber, Uber Pop, Lyft, Blablacar, enz. Maar de kritiek wordt steeds groter en er zijn een paar ontwikkelingen. Hoe ziet de nieuwe taxi service eruit? Wat is de meerwaarde van een taxi in de toekomst? Komen er dan nog apps? En hoe kunnen bestaande apps disrupted worden?

Toekomst

Waarschijnlijk zijn er als het alleen om de ritten zelf gaat straks geen taxi chauffeurs meer, maar zelfrijdende auto's. Mike Hearn heeft er heel veel over gesproken. Je kunt het vergelijken met de man die vroeger de lift bediende. Nu doe je dat zelf. Straks komt er zomaar op basis van jouw gewoonten en agenda een taxi voorrijden en die betaal je alleen als je instapt voorspelt Mike. Je rijdt via een speciale baan naar je bestemming. Er is nooit meer file. Alles is vanzelf op elkaar afgestemd.

- 🗨 [Could driverless cars own themselves?](#)
- 🗨 [Fight for the right to be ruled by machines.](#)

Disruptie op disruptie: hoe het nu gaat

Er is nu een Uber zonder Uber: een taxi service waarin mensen rechtstreeks ritten en de beschikbaarheid van taxi's kunnen regelen via blockchain. Blockchain is een slimme manier om informatie transparant en anoniem voor te programmeren. Zo zouden taxi's weer beheerd kunnen worden door de taxi chauffeurs zelf en niet door deelplatforms, waarin mensen elkaar opzoeken en afspraken maken. De belofte is dat taxi chauffeurs weer eigenaar worden van hun werk in de vorm van een coöperatieve samenwerking.

Ze noemen dit een disruptie op een disruptie: delen was al een economisch ingrijpende trend, maar nu blockchain eraan komt gaat het helemaal hard: bedrijven om iets te regelen zijn eigenlijk niet meer nodig. Nu kan alles geprogrammeerd worden met algoritmes met de techniek van de Bitcoin. Voortaan hebben we inzicht in alle transacties en data. Je kunt er zelfs de reputatie van de deelnemer automatisch mee in beeld brengen, waar dit met geld alleen of een online profiel nog niet zo goed ging. De inschatting is dat deze techniek de komende 5 tot 10 jaar heel veel impact gaat hebben op hoe we handelen, producten maken en denken over de waarde van betaalmiddelen.

- 🗨 [Arcade City+](#)
- 🗨 [Self owned taxi's](#): decentralized blockchain based answer to Uber

Human factor / soft skills als plus

Maar met een taxirit krijg je meer dan alleen het comfort van de rit zelf. Denk maar aan het soort auto waar je instapt en of de chauffeur de deur openhoudt of je koffer voor je oppakt en in de auto doet. In de auto krijg je misschien een belangstellend gesprek of tips over je bestemming of misschien biedt de chauffeur wel een luisterend oor voor een probleem waar je mee zit. Die waarde zit niet in zelfrijdende auto's.

Als je ritten deelt maakt het daarnaast ook wel uit naast wie je zit en of je in dezelfde soort of juist hele andere activiteiten betrokken bent.

Zijn soft skills straks de enige toegevoegde waarde? Hoe zien jullie dat? Welke innovaties gaan er op dit

gebied in de taxi branche plaatsvinden?

Hack ideas

Kan er behalve de ritten goedkoper maken of zomaar een praatje maken in het kader van delen, ook een andere revolutie in samen auto rijden plaatsvinden? Hoe ziet de toekomst van het beroep taxi service er straks uit? Hoe kunnen taxi apps relevant blijven als de zelfrijdende auto eraan komt? Welke rol spelen de steeds lager wordende taxiritprijzen daarbij? En hoe kunnen aanvullende services en reputatie in het toekomstige service aanbod worden meegenomen?

Want een ding is zeker: als de prijs van een taxirit steeds lager wordt, zullen steeds minder taxi chauffeurs het volhouden om hun beroep te blijven uitoefenen. En op een dag kunnen we misschien wel zonder chauffeur.

Soft skills

- **Reputatie**

Hoe kan de toegevoegde waarde van een taxichauffeur nu al in beeld gebracht worden en straks meegenomen worden in nieuwe technologische ontwikkelingen?

- **Mixing and matching: coach in the car**

Of kan de taxichauffeur met een luisterend oor ook tegelijk coach zijn? Of je off line coach die je op kantoor komt halen om het internet achter te laten en iets heel anders te gaan doen? Welke jobs en vaardigheden kunnen er allemaal gecombineerd worden in de taxi, waardoor de taxi chauffeur als service interessant blijft?

Extra services

- **Social seating**

Ronald van t Hoff gebruikt [social seating](#) altijd als voorbeeld in zijn lezingen voor reizen in vliegtuigen. Maar waarom zou je niet een taxirit kunnen delen met iemand van wie je weet dat je daar een waardevol gesprek mee kunt hebben? Zeker in Eindhoven met al die innovatie is dat misschien een leuke uitdaging: een soort verlengstuk van conferenties maken of expats elkaar laten ontmoeten. Zou dat kunnen?

- **Rijdende vergadering / co working and meeting hub**

Welke faciliteiten zou je in een taxi kunnen toevoegen om er een rijdende hub van te maken? Een live offline ontmoetingsplek waar je kunt relaxen, werken of zelfs online vergaderen?

Hack inspirationyr

Pentagrowth

Als marketing tool om te bekijken raden we jullie aan om te kijken naar het [Pentagrowth](#) model. Dit is een model gebaseerd op een onderzoek naar de 50 snelst groeiende digitale bedrijven en hun geheim. Er zijn 5 assen die belangrijk zijn om marktleider of niche specialist te worden. Denk aan Tesla die zijn motor open source maakte. In een klap was Tesla marktleider.

Scenario planning

Voor de marketing denken wij aan:

1. Bepalen toekomst scenario en overgangs- dan wel uitsterfplan.
2. Doelgroep waar je je op richt: iedereen, business, bijzondere klanten..
3. Target: alleen rijden tegen een concurrerende ritprijs (goedkoopste rit / beste rit), community bouwen van rittendelers (goedkoop / leuk), bijzonder aanbod (gesprekken, rijdende vergadering, social seating on demand).
4. Coöperatievorming als maatschappelijke meerwaarde: sociale target van de taxibranche zelf in de spotlight zetten: taxi chauffeurs hebben het moeilijk, maar zijn van heel verschillende achtergrond en kunnen meer dan alleen een autorijden en die waarden vermarkten of chauffeurs laten doorgroeien of.. mensen laten rijden die ook coach zijn / vergaderingen kunnen leiden rijdend en al en met een geheel nieuw soort aanbod komen.
5. Echtheid: de echte klant en de echte taxichauffeur laten zien.
6. En waar dit niet kan de confidentiality als product zien.