

Congreso Nacional del Medio Ambiente
Madrid del 26 al 29 de noviembre de 2018

Movilidad como servicio - ZITY MADRID.

Javier Mateos
Movilidad como servicio
#conama2018



- 01** Presentación ZITY.
- 02** Movilidad como servicio.
- 03** Retos.



01 PRESENTACIÓN ZITY



1. PRESENTACIÓN ZITY. PROYECTO.

Somos un servicio de carsharing que basa su modelo de negocio en el alquiler de vehículos 100% eléctricos por minutos en la ciudad de Madrid.



- Ofrecemos **500 vehículos** en circulación y estacionados en las principales vías de Madrid y alrededores.
- **120.000 alquileres por mes**; 30% market share.
- El viaje tipo es de **25 minutos** y una media de 5,5 Km.



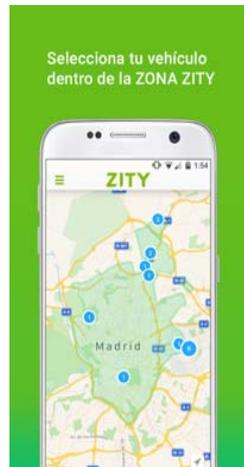
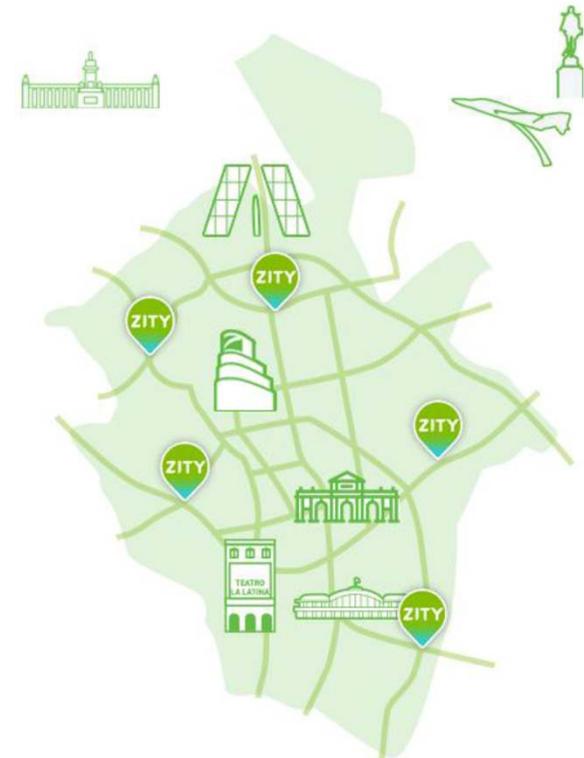
La electricidad que carga de nuestros vehículos cuenta con certificado de origen **100% renovable.**



1. PRESENTACIÓN ZITY. FUNCIONAMIENTO.

Todo se gestiona a través de una App gratuita para smartphones, Android e iOS, que permite el alquiler sin necesidad de llave:

- La reserva del vehículo.
- Apertura.
- Inicio y finalización del viaje.
- Tarifa súper reducida, Stand By.





1. PRESENTACIÓN ZITY. CIFRAS.

 **USUARIOS**

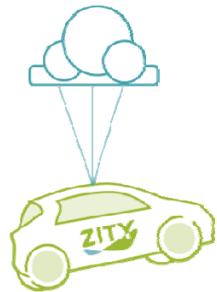
150.000

 **VEHÍCULOS**

500 RENAULT ZOE

 **ZONA SERVICIO**

91 Km²



 **KM RECORRIDOS**

10 M Km

 **PERFIL USUARIO**

 30%  70%

80% < 45 AÑOS

 **Tm CO2 NO EMITIDAS**

1.200 Tm





1. PRESENTACIÓN ZITY. MOVILIDAD COMPARTIDA.

Sobre la movilidad compartida

1 coche compartido → **10 coches particulares.**

El vehículo particular pasa el **95% del tiempo aparcado**, perdiendo valor y ocupando espacio.

El coste anual de un utilitario en Madrid es de 5.000 €, **13,7€/día**. Esto equivale a más de 2 viajes diarios en carsharing **TODOS** los días del año.

El usuario de servicios de movilidad compartida **ahorra hasta 2.500€ al año**.

MEDIO AMBIENTE:

En los 11 primeros meses de servicio ZITY, hemos ahorrado la emisión de más de **1.000 Toneladas de CO2** a la atmósfera de Madrid.



02

MOVILIDAD COMO SERVICIO.



2. MOVILIDAD COMO SERVICIO.





2. MOVILIDAD COMO SERVICIO.





03 RETOS.



2. RETOS.

Retos a resolver para hacer atractiva la evolución hacia un MAAS:

- Valor añadido para el cliente y simplicidad de la propuesta.
- Flexibilidad y seguridad en las relaciones comerciales.
- Complementariedad de los productos.
- Colaboración: Partners.

OBJETIVO:

La integración de servicios como primer paso hacia MAAS debe satisfacer las necesidades de todas las partes implicadas.



#conama2018