

# コネクテッドプロダクト

従来の製品からインテリジェントサービスへ

## プロダクトエコシステムのUber化



#ConnectedProducts インテリジェンスを持った製品

### カスタマーエンゲージメント

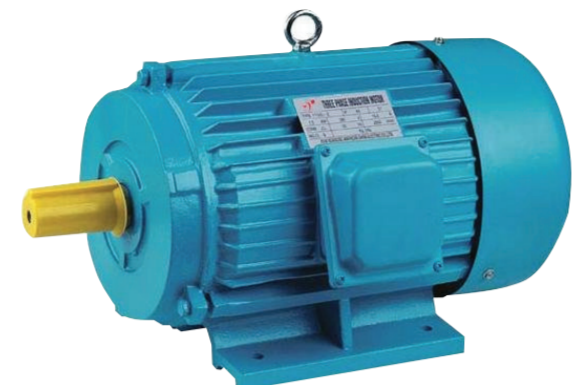
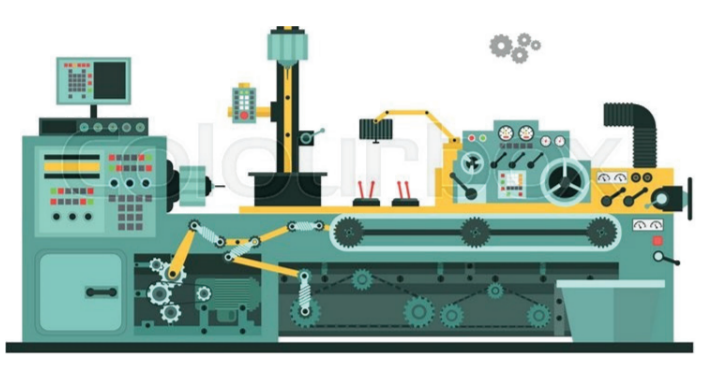
- ▶ 利用、品質および性能の透明性
- ▶ ベンチマーク、目標およびリファレンスのメトリクス
- ▶ 行動の変化に向けたアラート/早期の警告/アナリティクス

### サービスレベルの効率

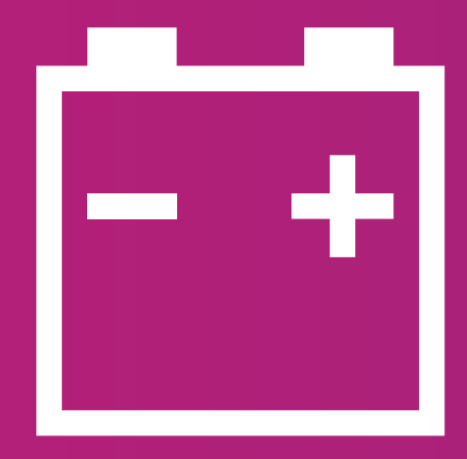
- ▶ カスタマーマネジメントと予防的な対応
- ▶ 積極的なワランティ管理、サービスレベルの向上
- ▶ 能動的なタスク管理とプライオリティプランニング

### メーカーのOEの用途

- ▶ 製品の性能に関するリアルタイムでのフィードバックとエンジニアリング
- ▶ ワランティ解析と製品の利用に関するインサイト
- ▶ 製品の販売から価値のサービスへのビジネスモデルのシフト



## ユースケース 鉛蓄電池の場合

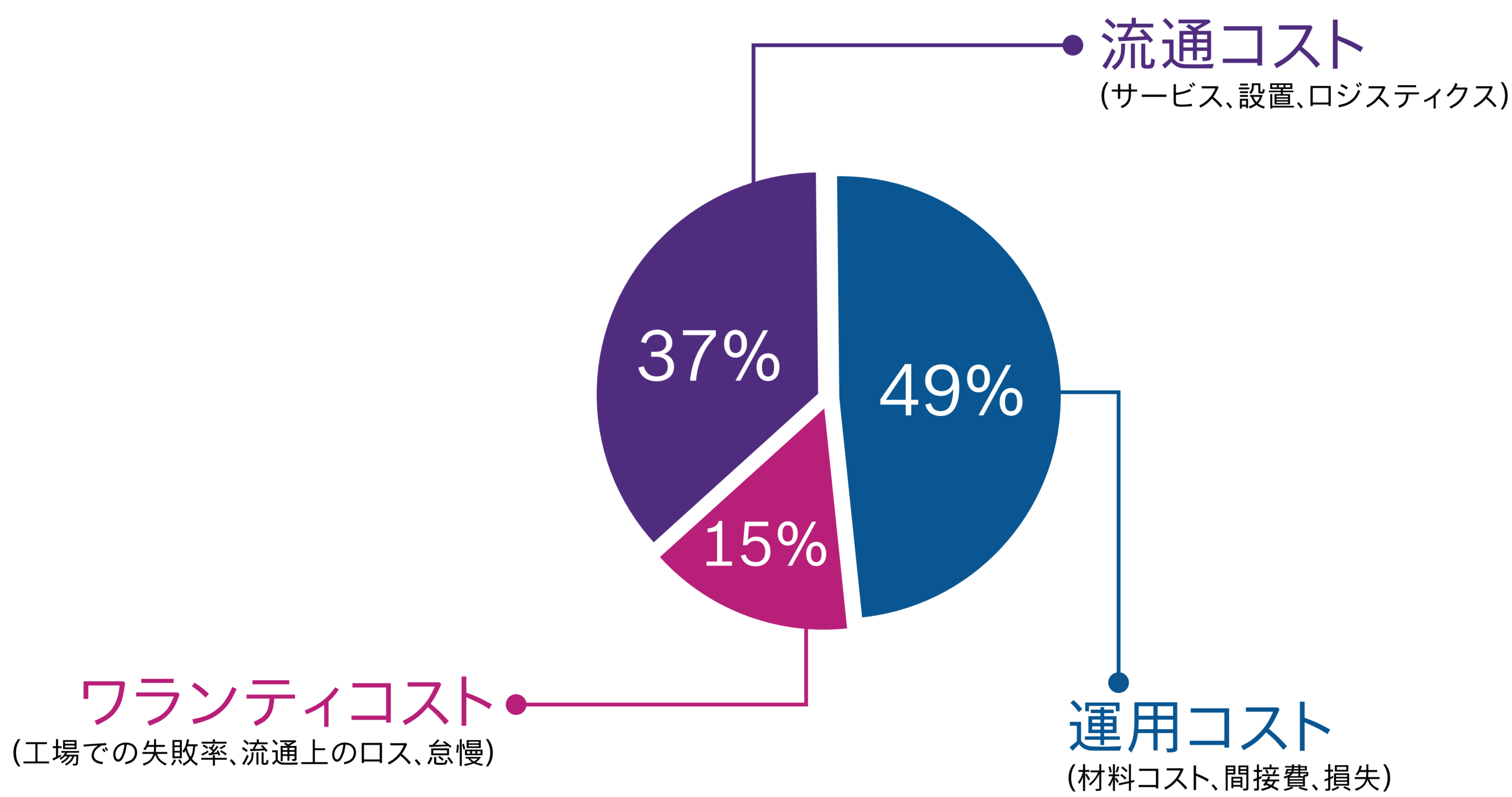
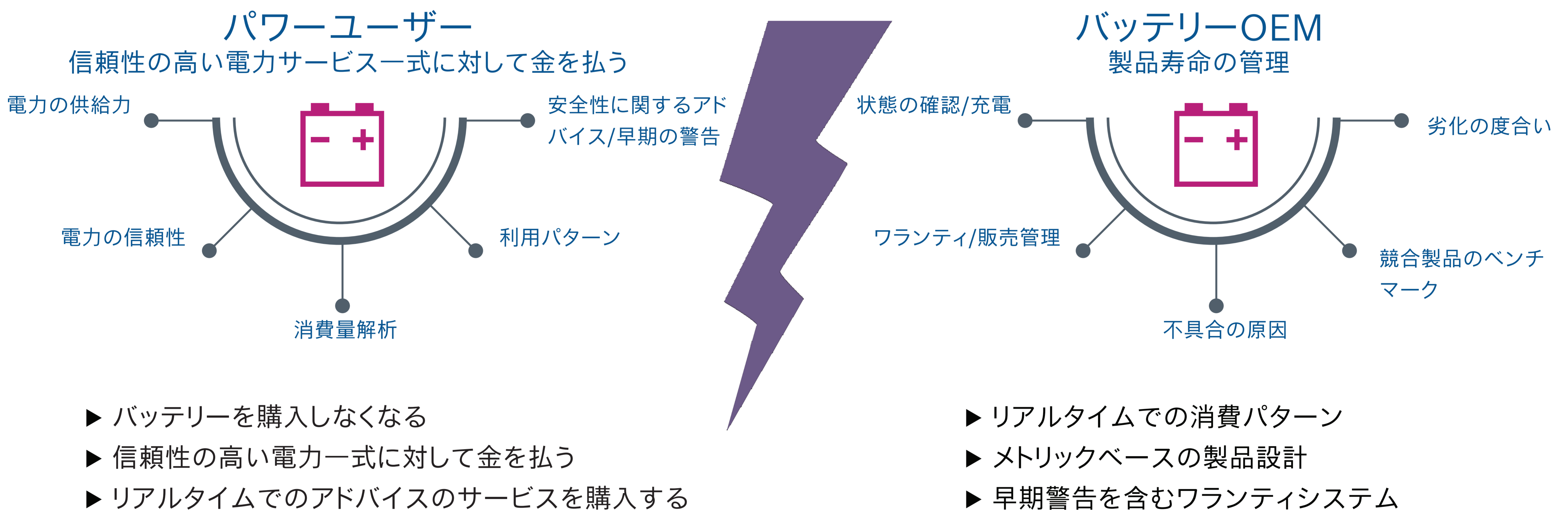


>500億ドル超

全世界での鉛蓄電池の売上(2017年度)年平均成長率5.8%

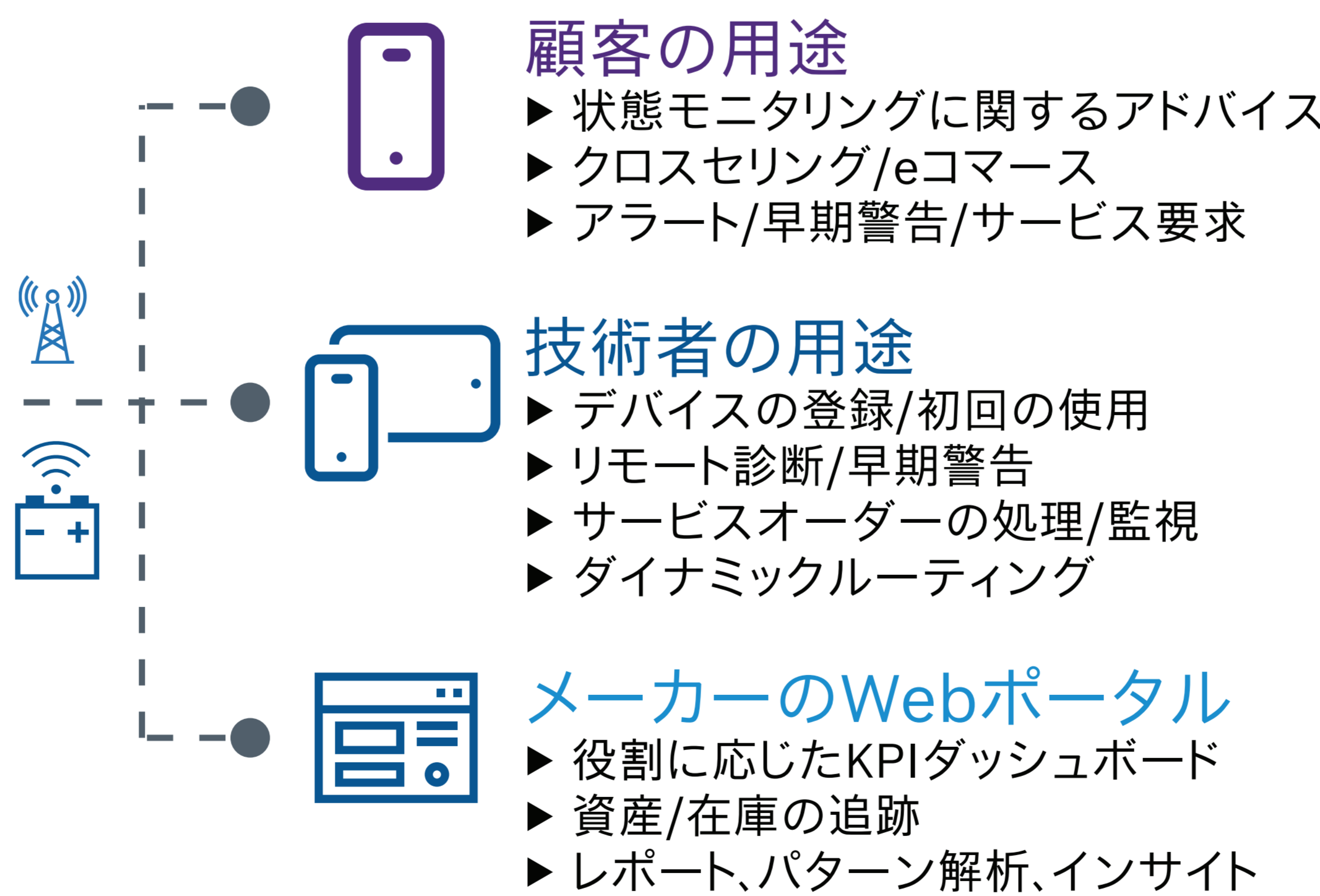
### ビジネスモデルのシフト

信頼性の高い電力を売るかバッテリーを売るか



### コネクテッドバッテリープラットフォーム

SAP LeonardoやAWS、Azureで活用されるボッシュのデバイス管理



▶	バッテリー1台\$20	\$2.5/月	2019年 - 10万台
▶	バッテリー1台\$10	\$1.0/月	2020年 - 100万台
▶	バッテリー1台\$5	\$0.25/月	2021年 - 1000万台



**BOSCH**

Invented for life

