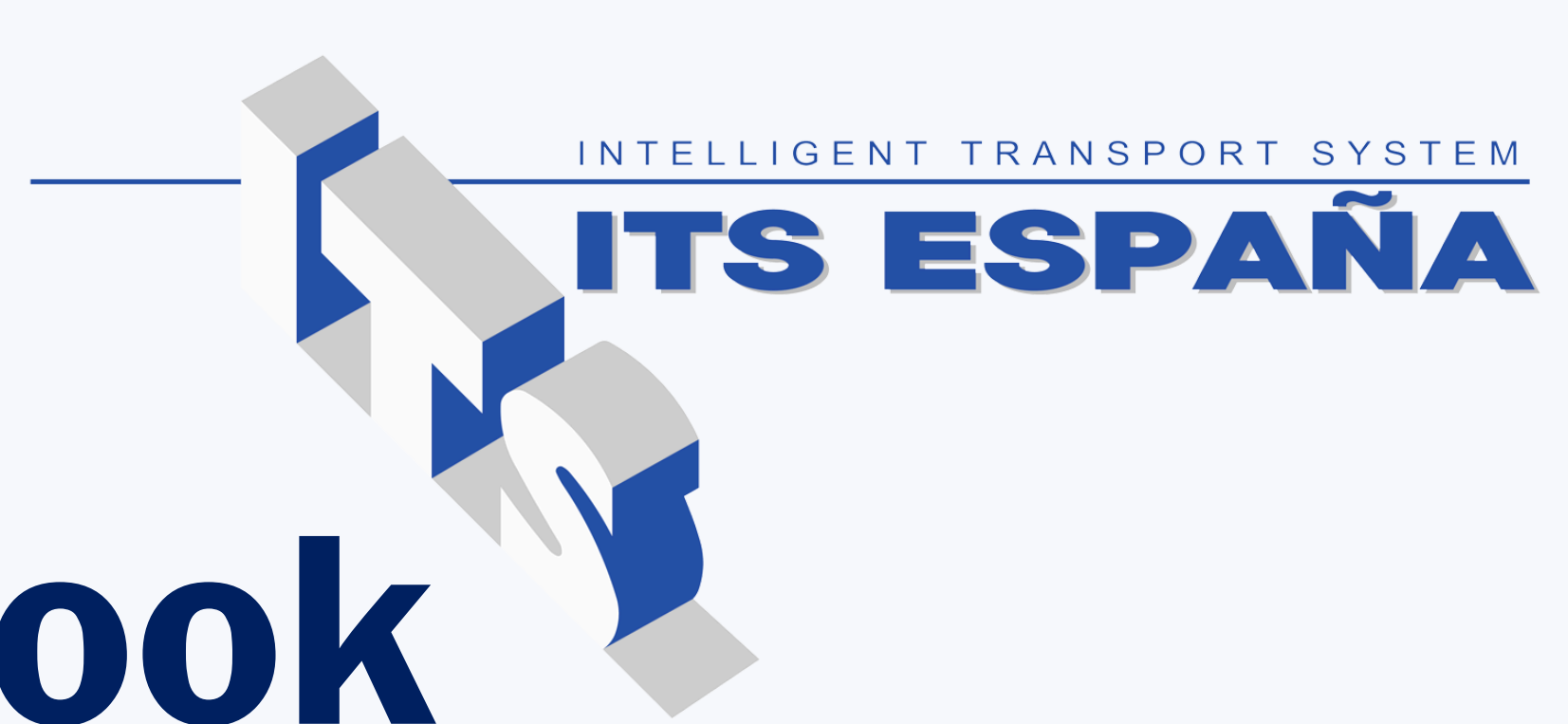


Curso completo *online*



# MaaS handbook

“for those who want to build it”



**8 Módulos impartidos por D. Sampo Hietanen,  
Autor del concepto Mobility as a Service**



**Del 13 de mayo al 26 de junio**



**Las sesiones comenzarán a las 10:00 CET con una  
duración de 60-90 minutos**

**[INSCRIPCIÓN](#)**



## Módulos 1 y 2: Fundamentos y evolución del concepto MaaS

### **Objetivos:**

1. Comprender la definición y propósito de Mobility as a Service (MaaS).
2. Analizar la historia del concepto y su desarrollo en Finlandia y Europa.
3. Identificar los actores clave y el papel de las políticas públicas en la creación del ecosistema MaaS.

### **Contenidos:**

- Definición y principios del modelo MaaS.
- Historia y evolución del concepto (2006–2015).
- Ecosistema inicial y papel de los organismos públicos.
- Introducción al caso MaaS Global y Whim.

### **Actividad:**

Debate guiado sobre la transición de la propiedad al servicio



## **Módulo 3: El consumidor y la segmentación de mercado**

### **Objetivos:**

1. Analizar los distintos segmentos de usuarios de MaaS.
2. Comprender las motivaciones y comportamientos de adopción.

### **Contenidos:**

- Segmentación demográfica y por preferencias de vida.
- Identificación de los segmentos prioritarios (Urban Mobility Seekers, Conscious Urban Dwellers, etc.).
- Estrategias de marketing y localización de los “Big Fish”.

### **Actividad:**

**Taller de diseño de perfiles de usuario y mapa de empatía.**



## Módulo 4: El juego del pricing y la propuesta de valor

### Objetivos:

1. Entender los modelos de precios y sus implicaciones en la rentabilidad.
2. Explorar la relación entre percepción de valor y coste de producción.

### Contenidos:

- Modelos de precios: *pay-as-you-go*, *bundles*, suscripciones.
- Valor percibido vs. coste de producción.
- Estrategias de suscripción multimodal.

### Actividad:

**Simulación de diseño de paquetes de movilidad.**



## **Módulo 5: Cómo construir un negocio MaaS**

### **Objetivos:**

1. Comprender los modelos de mercado y las vías de ingresos.
2. Analizar el papel de las alianzas y el desarrollo de negocio.

### **Contenidos:**

- Modelos de mercado y revenue streams.
- Partnering y desarrollo de ecosistemas.
- Go-to-market: fases y roles.

### **Actividad:**

**Caso práctico de lanzamiento de operador MaaS.**



## Módulo 6: KPIs y escalabilidad del modelo MaaS

### **Objetivos:**

1. Identificar los indicadores clave de rendimiento.
2. Comprender las estrategias de escalado y consolidación.

### **Contenidos:**

- Framework de KPIs: cliente, comercial, financiero, marketing.
- Fases de evolución del mercado.
- Estrategias de crecimiento y consolidación.

### **Actividad:**

**Diseño de dashboard de KPIs para un operador MaaS.**



## Módulo 7: KPIs y escalabilidad del modelo MaaS

### **Objetivos:**

1. Analizar los efectos del MaaS en sostenibilidad, urbanismo y comportamiento social.
2. Comprender el papel de los datos en la planificación de ciudades inteligentes.

### **Contenidos:**

- Impacto ambiental y social.
- Desarrollo urbano y espacio público.
- Data-driven cities y nuevas oportunidades de negocio.

### **Actividad:**

**Debate sobre políticas públicas y movilidad sostenible.**



## **Módulo 8: MaaS hacia el futuro: MaaF y movilidad inteligente**

### **Objetivos:**

1. Explorar la evolución hacia Mobility as a Feature (MaaF).
2. Comprender el papel de la IA y los agentes autónomos en la movilidad.

### **Contenidos:**

- De plataforma a servicio embebido.
- Ecosistemas tecnológicos y nuevas oportunidades.
- IA y movilidad sin fricción.

### **Actividad:**

**Mesa redonda sobre el futuro de la movilidad y la integración de servicios.**

### **Evaluación final:**

**Reflexión grupal y entrega de propuesta de modelo MaaS adaptado al contexto local.**