

PRODUKTS KĀ PAKALPOJUMA UZŅĒMĒJDARBĪBAS MODELIS

KAS IR PRODUKTS KĀ PAKALPOJUMA
UZŅĒMĒJDARBĪBAS MODELIS?



SATURS

Ievads _____	3
Paredzami mācību rezultāti _____	4
Pašrefleksijas vingrinājums _____	5
Produkta kā pakalpojuma uzņēmuma izveide. _____	6
Uzņēmējdarbības modeļa "Produkts kā pakalpojums" praktiskais pielietojums _____	9
Produkta kā pakalpojuma biznesa modeļa iespējas ____	12
Produkta kā pakalpojuma biznesa modeļa izveide ____	15
Uzņēmēja atbildība par produkta ilgtspējas un drošas iznīcināšanas nodrošināšanu _____	18
Noslēguma novērtējuma uzdevums _____	21
Noslēguma tests _____	24
Papildu literatūra un resursi _____	26



IEVADS

Noskatieties videoklipu, lai uzzinātu par produktu kā pakalpojumu uzņēmējdarbības modeli.

Šajā videoklipā iepazīstināsim ar produktu kā pakalpojumu uzņēmējdarbības modeli un sniegsim piemērus, kā tas darbojas. Tajā tiks paskaidrots, kādu labumu no produkta kā pakalpojuma uzņēmējdarbības modeļa var gūt gan klienti, gan ražotāji un kā tas veicina ilgtspējību un aprites ekonomiku.



PAREDZAMIE MĀCĪBU REZULTĀTI

ZINĀŠANAS	<ul style="list-style-type: none">• zināšanas par “produkts kā pakalpojums” uzņēmējdarbības modeļa praktisko pielietojumu.• Zināšanas par uzņēmēja atbildību, nodrošinot produktu ilgtspēju un drošu utilizāciju.• Zināšanas par produkta kā pakalpojuma uzņēmuma izveidi.
PRASMES	<ul style="list-style-type: none">• Prāta vētra un prāta kartes par produkta kā pakalpojuma biznesa modeļa iespējām.• Apspriediet uzņēmēja un patērētāja lomu un pienākumus produktā kā pakalpojuma uzņēmējdarbības modelī.• Izpētīt un izstrādāt līgumu uzņēmējiem un klientiem, kas iesaistīti produkta kā pakalpojuma līgumā.
ATTIEKSME	<ul style="list-style-type: none">• Gatavība attīstīt idejas par produktu kā pakalpojumu biznesu.• Godīgums un atbildība pret produktiem un klientiem.





PAŠREFLEKSIJAS VINGRINĀJUMS

Laipni lūdzam! Šajā viktorīnā jums būs jāatbild uz 8 jautājumiem, kas parādīs, kādas ir jūsu sākotnējās pamatzināšanas par produktu kā pakalpojumu biznesa modeli.

Uzklikšķiniet šeit, lai apskatītu vingrinājumu.

**PRODUKTA KĀ
PAKALPOJUMA
UZŅĒMUMA IZVEIDE.**

Kas ir produkts kā pakalpojuma uzņēmējdarbības modelis?

Produkts kā pakalpojums ir vīzija par to, kā pārdot pakalpojumus un rezultātus, ko produkts var sniegt, nevis pašu produktu. Produkts kā pakalpojums ir uzņēmējdarbības modelis, kas apvieno fiziskus produktus un pakalpojumus, un tā mērķis ir labāk apmierināt patērētāju vajadzības.

Kāpēc izmantot produktu kā pakalpojumu biznesa modeli?

Tirgojot produktus kā pakalpojumus, uzņēmumi var kļūt stabili un rentabli. Tā vietā, lai pārdotu produktus patērētājiem, uzņēmumi tos var, piemēram, iznomāt kā pakalpojumu paketes elementu. Papildus pašiem produktiem patērētāji var maksāt ikmēneša maksu par to uzturēšanu un atjaunošanu, tostarp par citiem nepieciešamajiem pakalpojumiem saistībā ar produktu. Papildus tam, ka tas ir vienkārši un bez problēmām, patērētāji var ietaupīt līdzekļus, jo viņiem vairs nav jāveic dārgi vienreizēji pirkumi. Vienlaikus uzņēmumi, kas sniedz pakalpojumus, var izveidot ilgtermiņa attiecības ar patērētājiem. Izprotot patērētāju prasības, uzņēmumiem ir vienkāršāk pārdot viņiem tieši tos pakalpojumus, kas viņiem ir piemēroti. Regulāra naudas plūsma no ikmēneša maksām uzlabo uzņēmējdarbības paredzamību un attīstības spēku. Pēc tam, kad produkts ir nokalpojis savu mērķi, uzņēmums to atgūst. Pārbaudot lietotos produktus, uzņēmumi var apkopot noderīgus datus par produktu, piemēram, produkti ir jāpadara ilgmūžīgi, uzlabojami un vienkārši saglabājami. Šādā veidā to var arī nepārtraukti pārdot tālāk. Produktus, kuru kalpošanas laiks ir beidzies, var pārstrādāt un no tiem izgatavot jaunus produktus.



Kāpēc darbojas PaaS biznesa modelis?

Kā minēts iepriekš, produkts kā pakalpojuma uzņēmējdarbības modelis tiek minēts kā produktu maisījums, kas tiek sajaukti un pārdoti vienlaikus ar pakalpojumiem. Šajā gadījumā uz produktu galvenokārt attiecas funkcijas vai pakalpojumu garantijas, lai patērētājus pamudinātu iegādāties produktu. Šis ir vairākkārtējs modelis, ko dažādi uzņēmumi ir izmantojuši visā pasaulē.

Viņi vēlas garantēt, ka patērētāji, iegādājoties produktu, gūst papildu labumu un viņiem nav nepieciešams iegādāties šo "papildu" pakalpojuma funkciju atsevišķi. Viens no šādiem piemēriem ir abu produktu apvienošana un to pasniegšana kā pakalpojumu.

Šā modeļa centrālo mugurkaulu var definēt kā uzņēmējdarbības modeļus, kas ir darbietilpīgi atkarīgi no patērētāju apkalpošanas kā neatņemamas ikdienas paradumu daļas.

Tā kā produkts kā pakalpojuma business maz atšķiras no parastajiem nomas uzņēmumiem, tas galvenokārt ir atkarīgs no ražotāja, kurš ir atbildīgs par produkta modernizāciju un biežu apkopi.



**UZŅĒMĒJDARBĪBAS MODEĻA
“PRODUKTS KĀ PAKALPOJUMS”
PRAKTISKAIS PIELIETOJUMS**

Daudzi uzņēmumi pašlaik izmanto produktu kā pakalpojumu modeli, lai sasniegtu dažādus patērētājus un garantētu, ka tie var gūt maksimālu labumu no pašreizējās situācijas. Šajā sakarā ir būtiski pieminēt, ka šāda veida uzņēmējdarbības modelis parasti ir piemērots produktiem ar ievērojami lieliem ražošanas izdevumiem vai kapitālieguldījumiem. Piemēram, robots var būt paredzēts noteikta uzdevuma veikšanai noteiktā vietā. Uzņēmumam, kuram šis robots ir jāizmanto mazākai daļai sava kopējā darba, varētu būt nepraktiski to iegādāties sev.

Tāpēc šādā situācijā tie var būt atkarīgi no produkta kā pakalpojuma, lai uzturētu savas izmaksas zemākas un iegūtu nepieciešamās priekšrocības no produkta par noteiktu abonēšanas maksu. Līdzīgi, Xerox un HP ir daži papildu praktiski piemēri uzņēmumiem, kas izmanto produktu kā pakalpojumu kā savu subsidēšanas uzņēmējdarbības modeli.

HP uzņēmējdarbības modelis ietver produktu un pakalpojumu radīšanu un paplašināšanu. Lai samazinātu maksu un laiku, kas vajadzīgs, lai laistu produktus tirgū, uzņēmums izmanto ārpalpojumu sniedzējus (OM); tie galvenokārt atrodas Āzijā.



HP uztur šādas galvenās partnerības:

- Mazumtirdzniecības tīkli, kas savus produktus tirgo, izmantojot savas tirdzniecības vietas vai tīmekļa vietnes.
- Tālākpārdevēji, kas savus produktus un pakalpojumus pārdod atsevišķām patērētāju grupām.
- Izplatīšanas partneri, kas tālākpārdevējiem piegādā savus produktus.
- oriģināliekārtu ražotāji (OEM), kas integrē savus produktus/pakalpojumus savos risinājumos un pēc tam pārdod apvienoto piedāvājumu.
- Neatkarīgie programmatūras pārdevēji (ISV), kas savus produktus un pakalpojumus piedāvā patērētājiem.
- Sistēmu integratori, kas piedāvā savas zināšanas par produktu un pakalpojumu tirdzniecību.
- Konsultāciju uzņēmumi, kas sniedz IT un vadības konsultāciju pakalpojumus, izmantojot HP produktus/pakalpojumus.

HP ir trīs ieņēmumu avoti:

- **Produkti** - uzņēmums gūst ienākumus no datortehnikas un programmatūras produktu pārdošanas.
- **Pakalpojumi** - uzņēmums gūst ieņēmumus no uzturēšanas un atbalsta garantijām, kā arī no ārpalpojumu pārdošanas.
- **Licencēšana** - uzņēmums gūst ieņēmumus no beztermiņa programmatūras licenču pārdošanas.



**PRODUKTA KĀ
PAKALPOJUMA BIZNESA
MODEĻA IESPĒJAS**

PaaS biznesa modelis sniedz jaunas iespējas un ieņēmumu plūsmas uzņēmumiem, kas vēlas pielāgoties un pāriet uz citu modeli.

Veiksmīgs PaaS bizness rada iespēju veidot ciešākas attiecības ar patērētāju. Savukārt pēc tam, kad daži uzņēmumi ir sākuši ciešāk sadarboties ar saviem patērētājiem, tiem parasti ir agrīna izpratne par patērētāju simpātijām, vēlmēm un reģionālajiem pirkšanas paradumiem, kas nodrošina ilgtermiņa konkurences priekšrocības.

PaaS biznesa modelis parasti palielina uzņēmumu iesaisti un atbildību par produkta dzīves cikla posmiem, parasti pārsniedzot tradicionālās pircēja un pārdevēja attiecības. Šie pienākumi ietver produktu apkalpošanu lietošanas posmā un atpakaļņemšanas, atgūšanas, atkārtotas izmantošanas, atjaunošanas un pārstrādes procedūras.

PaaS biznesam ir nepārprotami ieguvumi vides jomā, kas galvenokārt izriet no efektīvākas paša produkta, izejvielu un enerģijas izmantošanas. Piemēram, tas var motivēt uzņēmumu, kas tirgo trauku mazgājamās mašīnas, pagarināt produkta dzīves cikla izmantošanas posmu, ja peļņu nesniedz vienību pārdošana, bet gan regulāri ienākumi. Jo ilgāk viena trauku mazgājamā mašīna var dot labumu uzņēmumam, jo lielākus ienākumus tā rada.



Tāpat, lai gan tiesības uz produktu paliek pakalpojumu sniedzējam, palielinās stimuls izstrādāt pārstrādes, atjaunošanas un atkārtotas izmantošanas stratēģijas. Ideālā gadījumā tas novestu pie pilnīgas izstrādājumu procesu slēgšanas, kā rezultātā tiktu panākta ievērojamāka resursu efektivitāte un mazāka ietekme uz vidi.

Tuvāka saikne ar patērētājiem ļauj produktam kā pakalpojuma uzņēmumam agrāk iegūt informāciju un izpratni par patērētāju gaumes izmaiņām. Līdzīgi arī pakalpojumu pielāgošanās spēja salīdzinājumā ar ražotām precēm ļauj ātri reaģēt un veidot jaunus pakalpojumu modeļus.



**PRODUKTA KĀ
PAKALPOJUMA BIZNESA
MODEĻA IZVEIDE**

Produkts kā pakalpojuma biznesa modelis kļūst arvien populārāks, jo uzņēmumi cenšas izveidot ienesīgas uz abonēšanu balstītas produktu līnijas. Lai vienkāršotu pāreju, izmantojiet dažas no šīm pieejām:

- 1. Ieguldījumu atdeves (ROI) aprēķināšana:** Veidojot produktu kā pakalpojumu uzņēmējdarbības modeli, uzņēmējiem jāņem vērā sākotnējie izdevumi, kā arī papildu aspekti, piemēram, uzturēšana, kas var ietekmēt kopējo tiesību cenu, piemēram, nodokļi un atbildība.
- 2. Faktors, kas saistīts ar produkta pārveidošanu:** Nevarat pārorientēties no produkta ražošanas uz pakalpojumu, nemērot, cik bieži produkts tiek izmantots. Informācijas izmantošana ir tikai viens no zināšanu komponentiem, kas ir svarīgs, lai radītu apmierinošāku produktu un pakalpojumu.
- 3. Izstrādājiet visu būtisko uzņēmējdarbības ietekmju karti:** Vislabākajam produktam un pakalpojuma biznesa modelim ir priekšrocības. Uzņēmumiem, kas uzkrāj datus par saviem produktiem, tie jāizmanto, lai optimizētu uzturēšanu un izpildi. Jo labāk uzņēmums zina par saviem produktiem, jo tas palīdz nodrošināt produktu un pakalpojumu kvalitāti un darbības laiku.
- 4. Ne tikai pārveidojiet produktus. Pārdomājiet visu uzņēmumu:** Pāreja no produkta mārketinga uz pakalpojumu var radīt viļņus visā uzņēmumā. Lai īstenotu pāreju, uzņēmumam jāapsver, kā šī pāreja ietekmēs visu, sākot no analīzes līdz IT arhitektūrai, uzņēmējdarbības procesiem, kā arī pārdošanu un mārketingu. Uzņēmumiem, kas pāriet uz pakalpojumu modeli, iespējams, nāksies mainīt ceturkšņa ieņēmumus, pārskatus, nodokļus, pārdošanas procesus



un mārketinga darbības. Uzņēmumiem nevajadzētu koncentrēties tikai uz atsevišķiem produktiem vai pakalpojumiem, bet gan uz to, kā var mainīties visa organizācija.

5. **Atrodiet līderi, kas spēs pārvarēt pārmaiņas:** Rūpniecības uzņēmumiem ir grūti atrast piemērotus talantus, kas palīdzētu vadīt pāreju no ārpuses.
6. **Izlasiet sīkā drukātā teksta saturu caur drošības prizmu:** ja esat pakalpojuma līguma pircējs, jūs, visticamāk, nojaušat, ka tirgotājs, kas to pārdod, garantē, ka tas ir neaizskarams. Tomēr drošība uzņēmējdarbības pasaulē reti kad ir tik vienkārša! Šis fakts mudina visus iesaistītos uzņēmumus samazināt savu atbildību un apdraudējumu. Nosakot atbildību, parasti ir jādomā par to, vai organizācijas rīcība bija pamatota. Viena no galvenajām šīs īstenošanas jomām ir tā, ka, ja kaut kas neizdodas, abas grupas ir iespējams norādīt ar pirkstu. Ja pakalpojumu sniedzējs ir pieņēmis piemērotus piesardzības pasākumus un notiek pārkāpums, parakstīts atteikums no atbildības, domājams, pārceļ atbildību uz patērētāju, kas patērē pakalpojumu.



**UZŅĒMĒJA ATBILDĪBA PAR
PRODUKTA ILGTSPĒJAS UN
DROŠAS IZNĪCINĀŠANAS
NODROŠINĀŠANU**

Produkta ilgtspējas nodrošināšanai visā tā dzīves ciklā ir vairāki aspekti.

Iegūstiet un izmantojiet ilgtspējīgas izejvielas:

- Iespējams, jūs varēsiet izmantot labākas ilgtspējīgas izejvielas, tikai veicot izmaiņas. Piemēram, jūs varētu izmantot pārstrādātu papīru no sertificētiem ilgtspējīgiem avotiem.
- Izpētiet citu uzņēmumu atkritumu priekšrocības. Vai jūs varētu izmantot cita uzņēmuma atkritumus, vai arī viņi varētu izmantot jūsu atkritumus?

Apsveriet iespēju izmantot sertificētus ilgtspējīgus materiālus:

- Ilgtspējīgu preču un pakalpojumu piegādes perspektīvas pieaug daudzās uzņēmējdarbības nozarēs. Piemēram, jūs varat iegādāties sertificētu ilgtspējīgu palmu eļļu, kā arī Fairtrade Fountain preces.

Samazināt atkritumu daudzumu:

- Veiciet atkritumu revīziju. Pārskatiet visas savas uzņēmējdarbības darbības un noskaidrojiet, kur varētu uzlabot efektivitāti. Piemēram, vai varat atkārtoti izmantot materiālus, kurus pašlaik izmetat?
- Uzziniet, kā un kur rodas atkritumi. Atzīstiet, ka atkritumi nav tikai tas, ko jūs vienkārši izmetat, bet arī tas, kur jūs neizmantojat resursus visizdevīgākajā veidā.
- Koncentrējieties galvenokārt uz tām procedūrām, kurām ir viskaitīgākā ietekme uz vidi. Piemēram, ja uz poligonu sūtāt daudz atkritumu, vispirms apsveriet citas alternatīvas šiem atkritumiem.



Samaziniet iepakojuma daudzumu:

- Iepakojuma samazināšana var samazināt jūsu izdevumus, kā arī padarīt jūsu uzņēmumu ilgtspējīgāku.
- Padomājiet, cik daudz varat samazināt iepakojumu. Piemēram, vai izmantojat konteinerus, kas nav piepildīti? Vai varat izmantot plānāku vai mazāku iepakojumu, lai veiktu to pašu funkciju?
- Apsveriet iespēju atkārtoti izmantot iepakojumu. Vai varat pāriet uz atkārtoti lietojamu iepakojumu vai pielāgot savu iepakojumu tā, lai to varētu izmantot visā piegādes ķēdē un izvairīties no atkārtotas iepakojuma?
- Ja nevarat vēl vairāk samazināt vai atkārtoti izmantot iepakojumu, mēģiniet garantēt, ka tas, kas paliek, ir pārstrādājams vai bioloģiski noārdāms.

Izstrādājot ilgtspējīgu produktu, ir ļoti svarīgi par to domāt jau no izstrādes sākuma:

- Dizains ir kas vairāk nekā tikai tas, kā kaut kas izskatās, - tā ir visaptveroša stratēģija, kā kaut kas tiek izstrādāts un izmantots no tā dzīves cikla sākuma līdz beigām.
- Projektēšanas posmā padomājiet, vai varat atklāt paņēmienus, kā preces vai pakalpojumus padarīt efektīvāk lietojamus vai ilgāk kalpojošus. Vai jūs varat padarīt ilgtspējīgāku to ekspluatācijas laiku?
- Vai ir izejmateriāli, kurus varat izmantot ilgtspējīgāk un kuri pilda līdzvērtīgu funkciju? Un, ja ir, vai varat pielāgot savas pašreizējās procedūras, lai šos materiālus izmantotu citām precēm vai pakalpojumiem?
- Vai varat uzlabot savu uzņēmējdarbības modeli, lai padarītu to ilgtspējīgāku? Piemēram, vai varat iegādāties materiālus no vietējiem piegādātājiem, tādējādi samazinot transporta izdevumus un enerģijas patēriņu?



**NOSLĒGUMA
NOVĒRTĒJUMA
UZDEVUMS**



UZDEVUMA NOSAUKUMS:

Produkts kā pakalpojuma
uzņēmējdarbības modelis

AKTIVITĀTES MĒRĶIS:

Produkta kā pakalpojuma biznesa
modeļa ieviešana, izmantojot aizkadra
prezentāciju

NEPIECIEŠAMĀIS LAIKS:

Dalībniekiem šī uzdevuma izpildei būs
nepieciešamas 4-6 stundas.

3 vai 4 stundas, lai izdomātu
ideju, veiktu izpēti un izstrādātu
prezentāciju.

1 vai 2 stundas, lai ierakstītu un
augšupielādētu prezentāciju.

NEPIECIEŠAMIE MATERIĀLI:

Raksti, saites un videoklipi EduZine
Microsoft PowerPoint vai Google slaidi
Redīgēšanas programmatūra

Portatīvais dators

Piekļuve internetam

Mikrofons

PREZENTĀCIJAS FORMĀTS:

PowerPoint vai Google slides
prezentācija

UZDEVUMA IZPILDES SOĻI:

1. solis: Izstrādājiet dažas prezentācijas koncepcijas. Jūsu uzdevums ir izstrādāt īsu balss prezentāciju, lai popularizētu produktu kā pakalpojuma uzņēmējdarbības modeli.
2. solis: noskaidrojiet, kuras koncepcijas jums patīk visvairāk vai kurām ir daudzsološs potenciāls, un pēc tam izlemiet, kuras no tām izmantosiet.
3. posms: Jūsu prezentācijā, ko ierunājat, jāiekļauj ievads par to, kas ir PaaS uzņēmējdarbības modelis, veiksmīgi PaaS uzņēmējdarbības modeļa piemēri darbībā un kā PaaS uzņēmējdarbības modelis ir ilgtspējīgāks un saistīts ar aprites ekonomiku.
4. posms: Prezentācijas ar aizkadra balss izvēli veicat jūs, taču atcerieties, ka tai jābūt pietiekami interesantai vai aizraujošai, lai cilvēki vēlētos to skatīties un klausīties. Tāpēc esiet radoši un domājiet ārpus rāmjiem!
5. solis: ir pienācis laiks ierakstīt. Atcerieties, ka jūs prezentējat prezentāciju. Cilvēki nebūs ieinteresēti, ja nerunāsiet ar interesi par tēmu. Esiet aizrautīgi!
6. solis: rediģējiet prezentāciju ar balss pavadījumu, lai skaņas un slaidi atbilstu.
7. posms: Kad darbs ir pabeigts, dalībnieki tiek aicināti dalīties ar saviem darbiem. Veiksmi!



NOSLĒGUMA TESTS

Vai esat gatavs parādīt, ko esat iemācījies no EduZine? Vai jums šķiet, ka tagad par PaaS uzņēmējdarbības modeli zināt vairāk nekā tad, kad sākumā aizpildījāt pašrefleksijas viktorīnu? Kad būsiet izlasījis visus Eduzine rakstus, jums nebūs problēmu aizpildīt šo viktorīnu.

[Uzklikšķiniet šeit, lai apskatītu vingrinājumu.](#)



PAPILDU LITERATŪRA UN RESURSI

Kas ir produkts kā pakalpojums (PaaS)?

<https://www.firmhouse.com/blog/what-is-product-as-a-service-paas>

Produkts kā pakalpojums: uzņēmējdarbības modelis, kas pārveido tirdzniecību

<https://www.rentle.io/blog/rental-business/what-is-product-as-a-service>

Produkts kā pakalpojums - aprites ekonomikas uzņēmējdarbības modeļi

<https://www.youtube.com/watch?v=jZlpcGloj88>

“kā pakalpojums” uzņēmējdarbības modeļi: Kas tas ir un kādas ir tā priekšrocības

<https://www.consultancy.eu/news/7350/as-a-service-business-models-what-it-is-and-its-benefits>

Produkts kā pakalpojums

<https://billwerk.io/wiki/article/product-as-a-service-paas/>





LEARNING CIRCLE



cantabria
perma
cultura



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



"The European Commission's support of this publication does not constitute an endorsement of the contents, which reflect the views only of the authors, and the Commission can not be held responsible for any use which may be made of the information therein." Project Number: 2020-1-UK01-KA226-VET-094435