

PRODUSE CA SERVICIU

CE ESTE MODELUL DE AFACERI
"PRODUS CA SERVICIU"?



CUPRINS

Introducere _____	3
Rezultatele așteptate ale învățării _____	4
Exercițiu de autorefecție _____	5
Înființarea unei afaceri de produse ca servicii _____	6
Aplicațiile practice ale modelului de afaceri "Produs ca serviciu" _____	9
Oportunități pentru modelul de afaceri Product as a Service _____	12
Crearea unui model de afaceri de tip PaaS _____	15
Responsabilitatea întreprinzătorului de a asigura durabilitatea produselor și eliminarea lor în condiții de siguranță _____	18
Sarcina de evaluare finală _____	21
Test final _____	24
Lecturi și resurse suplimentare _____	26



INTRODUCERE

Urmăriți videoclipul pentru a afla mai multe despre modelul de afaceri “Produce ca serviciu”.

Acest material video va prezenta modelul de afaceri “Produce ca serviciu” și va oferi exemple de aplicare a acestuia. Se va explica modul în care modelul de afaceri “Produce ca serviciu” poate aduce beneficii atât clienților, cât și producătorilor, și cum promovează sustenabilitatea și economia circulară.



REZULTATELE AȘTEPTATE ALE ÎNVĂȚĂRII

CUNOȘTIȚE	<ul style="list-style-type: none">• Cunoașterea aplicațiilor practice ale modelului de afaceri “Produce ca serviciu”.• Cunoașterea responsabilității întreprinzătorului în ceea ce privește asigurarea sustenabilității produselor și eliminarea lor în condiții de siguranță.• Cunoștințe privind înființarea unei afaceri de produse ca servicii.
COMPETENȚE	<ul style="list-style-type: none">• Brainstorming și realizarea unei hărți mentale a oportunităților pentru modelul de afaceri Product as a Service.• Discutați rolul și responsabilitățile antreprenorului și ale consumatorului în cadrul modelului de afaceri “produce ca serviciu”.• Cercetați și redactați un contract pentru antreprenorii și clienții implicați într-un acord de tip “produce ca serviciu”.
ATITUDINI	<ul style="list-style-type: none">• Dorința de a dezvolta idei pentru o afacere de tip “produce ca serviciu”.• Integritate și responsabilitate față de produse și clienți.





EXERCİȚIU DE AUTOREFLECȚIE

Bine ați venit! În acest test, veți avea de răspuns la 8 întrebări care vă vor arăta cunoștințele inițiale de bază pe care le aveți despre modelul de afaceri Product as a Service.

[Dați click aici pentru a accesa testul.](#)

ÎNFIINȚAREA UNEI AFACERI DE PRODUSE CA SERVICII

Ce este modelul de afaceri Product as a service?

Produsul ca serviciu reprezintă viziunea de a vinde servicii și rezultate pe care le poate oferi un produs, mai degrabă decât produsul în sine. Produsul ca serviciu este un model de afaceri care îmbină produsele fizice și serviciile și are ca obiectiv o mai bună satisfacere a nevoilor consumatorului.

De ce să adoptați modelul de afaceri Product as a Service?

Prin comercializarea produselor sub formă de servicii, întreprinderile pot deveni afaceri stabile și profitabile. În loc să vândă produse consumatorilor, întreprinderile pot, de exemplu, să le închirieze ca element al unui pachet de servicii. În plus față de produsele în sine, consumatorii pot plăti o taxă lunară pentru întreținerea și restaurarea acestora, inclusiv orice alte servicii necesare referitoare la produs. Pe lângă faptul că este simplu și fără complicații, consumatorii pot face economii financiare, deoarece nu mai trebuie să facă achiziții costisitoare o singură dată. În același timp, întreprinderile care oferă servicii pot crea relații pe termen lung cu consumatorii. Înțelegând cerințele consumatorilor lor, este mai simplu pentru întreprinderi să le comercializeze exact serviciile potrivite. Fluxul regulat de numerar provenit din taxele lunare îmbunătățește predictibilitatea în afaceri și puterea de dezvoltare. După ce un produs și-a îndeplinit scopul, acesta este recuperat de către întreprindere. Prin examinarea produselor folosite, întreprinderile pot colecta date utile despre produs, de exemplu, produsele ar trebui să fie de lungă durată, să poată fi modernizate și să fie ușor de păstrat. În acest fel, acesta poate fi, de asemenea, revândut în mod continuu. Produsele care au ajuns la sfârșitul duratei lor de viață pot fi reciclate și transformate în produse noi.



De ce funcționează modelul de afaceri PaaS?

După cum s-a menționat anterior, modelul de afaceri “produs ca serviciu” este citat ca un amestec de produse care sunt combinate și vândute concomitent cu servicii. În această situație, produsul este acoperit în principal de caracteristici sau garanții de servicii pentru a atrage consumatorii să cumpere produsul. Acesta a fost un design repetat pe care diverse întreprinderi l-au adoptat în întreaga lume.

Aceștia doresc să garanteze că, atunci când cumpără produsul, consumatorii obțin un beneficiu suplimentar și că nu au nevoie să achiziționeze această caracteristică “suplimentară” a serviciului în mod individual. Un astfel de exemplu este acela de a uni cele două elemente și de a le prezenta ca un serviciu.

Coloana vertebrală a acestui model poate fi definită ca fiind modelele de afaceri care depind în mod dificil de serviciile oferite consumatorilor ca parte integrantă a obiceiurilor lor zilnice.

Fiind puțin diferită de afacerile convenționale de închiriere, afacerea “produs ca serviciu” depinde în primul rând de faptul că producătorul este responsabil pentru modernizarea și întreținerea frecventă a produsului.



APLICAȚIILE PRACTICE ALE MODELULUI DE AFACERI “PRODUS CA SERVICIU”

Multe întreprinderi folosesc în prezent modelul produsului ca serviciu pentru a ajunge la diferiți consumatori și pentru a garanta că pot produce cât mai mult din situația actuală. În acest sens, este esențial să menționăm că acest tip de model de afaceri este, de obicei, potrivit pentru produsele cu o cheltuială de producție sau cheltuieli de capital semnificativ de mare. De exemplu, un robot ar putea fi conceput pentru a îndeplini o anumită sarcină într-o anumită locație. Pentru o companie care trebuie să utilizeze acest robot pentru o parte mai mică din activitatea sa globală, ar putea să nu fie practic să își procure unul.

Prin urmare, în această situație, ei pot depinde de produsul ca serviciu pentru a-și menține costurile la un nivel scăzut și pentru a obține beneficiile necesare de pe urma produsului la o anumită taxă de abonament. De asemenea, Xerox și HP sunt câteva exemple practice suplimentare de întreprinderi care utilizează produsul ca serviciu ca model de afaceri de subvenționare.

Modelul de afaceri al HP presupune crearea și extinderea produselor și serviciilor sale. Pentru producția ofertelor sale, HP folosește producători externalizați (OM), în scopul de a reduce taxele și timpul de lansare pe piață; aceștia se află în principal în Asia.



HP susține următoarele parteneriate cheie:

- Lanțurile de magazine care își comercializează produsele prin intermediul magazinelor de tip “brick-and-mortar” sau al site-urilor web.
- Revânzători care își comercializează produsele și serviciile către grupuri distincte de consumatori.
- Parteneri de distribuție care furnizează produsele sale către revânzători.
- Producători de echipamente originale (OEM) care își integrează produsele/serviciile în soluțiile lor și apoi comercializează oferta rezultată în urma fuziunii.
- Furnizori independenți de software (ISV) care își comercializează produsele și serviciile către consumatorii lor.
- Integratori de sisteme care își oferă expertiza în comercializarea produselor și serviciilor sale.
- Firmele de consultanță care oferă servicii de consultanță în domeniul IT și al managementului folosind produse/servicii HP.

HP are trei fluxuri de venituri:

- **Produse** - Compania obține venituri din vânzarea de produse hardware și software.
- **Servicii** - Compania obține venituri din garanțiile de întreținere și asistență, precum și din vânzarea de servicii de externalizare.
- **Licențiere** - Compania obține venituri din vânzarea de licențe de software fără sfârșit.



**OPORTUNITĂȚI PENTRU
MODELUL DE AFACERI
PRODUCT AS A SERVICE**

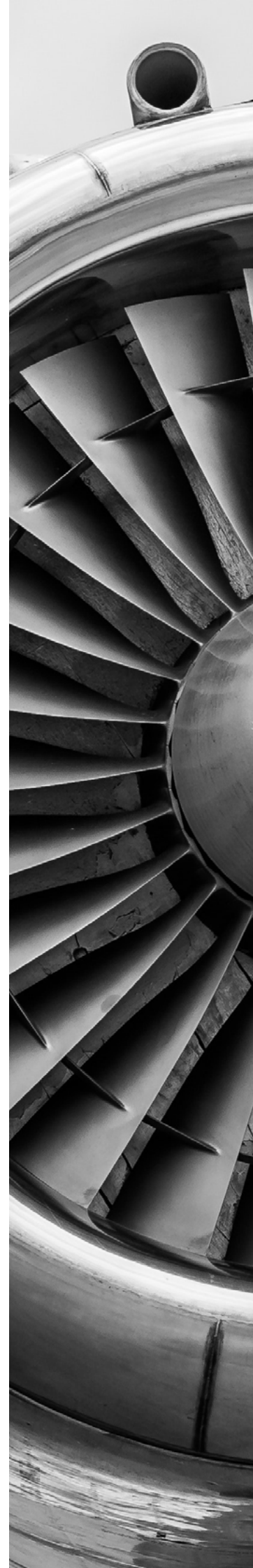
Modelul de afaceri PaaS oferă noi oportunități și fluxuri de venituri pentru întreprinderile care doresc să se adapteze și să facă tranziția.

O afacere PaaS prosperă oferă posibilitatea de a avea o relație mai apropiată cu consumatorul. La rândul lor, după ce unele întreprinderi au început să lucreze mai îndeaproape cu consumatorii lor, acestea au, de obicei, o înțelegere timpurie a gusturilor, preferințelor și modelelor de cumpărare regionale ale consumatorilor, furnizând un avantaj competitiv pe termen lung.

Modelul de afaceri PaaS sporește, în general, implicarea și responsabilitatea întreprinderilor în etapele din ciclul de viață al produsului, depășind, de obicei, relația convențională cumpărător-vânzător. Aceste îndatoriri cuprind servicii de întreținere a produselor în timpul etapei de utilizare și proceduri de preluare, recuperare, reutilizare, recondiționare și refabricare.

Afacerea PaaS are beneficii directe pentru mediu, care derivă în primul rând din utilizarea mai eficientă a produsului în sine, a materiilor prime și a energiei. De exemplu, o afacere care comercializează mașini de spălat vase poate fi motivată să prelungească faza de utilizare a ciclului de viață al produsului dacă nu vânzările unitare sunt cele care aduc profit, ci venitul regulat. Cu cât mai mult timp o singură mașină de spălat vase poate aduce beneficii afacerii, cu atât mai multe venituri generează.

De asemenea, în timp ce dreptul asupra produsului rămâne la furnizorul de servicii, există un stimulent



sporit pentru a concepe strategii de reciclare, recondiționare și reutilizare. În mod ideal, acest lucru ar conduce la procese de produs complet închise, ceea ce ar duce la o eficiență mai semnificativă a resurselor și la un efect mai redus asupra mediului.

Relația mai intimă cu consumatorii permite întreprinderilor de produse ca servicii să obțină mai devreme informații și să înțeleagă mai bine gusturile în schimbare ale consumatorilor. În mod similar, natura mai ajustabilă a serviciilor, în comparație cu cea a bunurilor fabricate, face ca reacția și formarea de noi modele de servicii să fie rapide.



CREAREA UNUI MODEL DE AFACERI DE TIP PAAS

Modelul de afaceri “produs ca serviciu” câștigă popularitate pe măsură ce întreprinderile caută să creeze linii de produse profitabile pe bază de abonament. Pentru a simplifica tranziția, urmați unele dintre aceste abordări:

1. **Calcularea rentabilității investiției (ROI):** Atunci când stabilesc un model de afaceri de tip “produs ca serviciu”, antreprenorii ar trebui să ia în considerare cheltuielile inițiale, precum și aspecte suplimentare, cum ar fi întreținerea, care pot afecta prețul total al drepturilor, cum ar fi impozitarea și răspunderea.
2. **Factorul de reproiectare a produsului:** Pur și simplu, nu puteți trece de la fabricarea unui produs la un serviciu fără a măsura cât de frecvent este utilizat produsul. Utilizarea informațiilor este doar o componentă a cunoștințelor care joacă un rol în crearea unui produs și a unui serviciu mai satisfăcător.
3. **Reprezentați pe hartă toate impacturile relevante asupra afacerii:** Cel mai bun model de afaceri de tip produs-serviciu vine cu avantaje. Întreprinderile care acumulează date de la produsele lor ar trebui să le utilizeze pentru a optimiza întreținerea și execuția. Cu cât o afacere cunoaște mai bine produsele sale, cu atât ajută la asigurarea calității și a timpului de funcționare a produsului și a serviciilor.
4. **Nu vă mulțumiți doar să reimaginați produsele.** Regândiți întreaga afacere: Tranziția de la comercializarea unui produs la servicii poate trimite valuri care se răsfrâng asupra întregii afaceri. Pentru a reuși tranziția, o afacere trebuie să ia în considerare modul în care schimbarea va avea un impact asupra



tuturor aspectelor, de la analiză la arhitecturi IT, procese de afaceri și vânzări și marketing. Întreprinderile care trec la un model de servicii vor trebui probabil să își modifice veniturile trimestriale, rapoartele, taxele, procesele de vânzare și activitățile de marketing. Întreprinderile nu ar trebui să se concentreze doar pe produse sau servicii individuale, ci pe modul în care se poate schimba întreaga organizație.

- 5. Găsiți leaderul potrivit pentru a implementa schimbarea:** Pentru a face față tranziției, este extrem de important să se producă aptitudinile potrivite, deoarece este dificil pentru companiile industriale să găsească talentele potrivite pentru a ajuta la gestionarea tranziției din exterior.
- 6. Citiți textul cu litere mici prin prisma securității:** Dacă vă aflați la capătul cumpărătorului unui contract de servicii, probabil că veți ghici că comerciantul care îl vinde va garanta că acesta este inatacabil. Cu toate acestea, securitatea este rareori atât de simplă în lumea afacerilor! Acest fapt încurajează toate companiile implicate să își reducă la minimum răspunderea și riscurile. Atunci când se stabilește răspunderea, este tipic să ne gândim dacă acțiunile unei organizații au fost justificate. Un domeniu cheie pentru această punere în aplicare este dacă ceva merge prost, ambele grupuri sunt fezabile pentru a arăta cu degetul. Dacă furnizorul a acceptat măsuri de precauție adecvate și se întâmplă o încălcare, o renunțare semnată ar transfera, probabil, răspunderea asupra consumatorului care consumă serviciul.



**RESPONSABILITATEA
ÎNTRERINZĂTORULUI DE A
ASIGURA DURABILITATEA
PRODUSELOR ȘI
ELIMINAREA LOR ÎN
CONDIȚII DE SIGURANȚĂ**

Există multe aspecte care trebuie avute în vedere pentru a garanta durabilitatea produsului pe tot parcursul ciclului său de viață.

Să se aprovizioneze și să utilizeze materii prime durabile:

- S-ar putea să puteți utiliza materii prime mai durabile doar printr-un proces de schimbare. De exemplu, ați putea utiliza hârtie reciclată din surse certificate ca fiind durabile.
- Explorați avantajele pe care le oferă deșeurile altor întreprinderi. Ați putea utiliza deșeurile unei alte întreprinderi sau acestea le-ar putea utiliza pe ale dumneavoastră?

Luați în considerare utilizarea de materiale certificate ca fiind durabile:

- Perspectivele de aprovizionare cu bunuri și servicii durabile sunt în creștere în numeroase sectoare de activitate. De exemplu, puteți achiziționa ulei de palmier sustenabil certificat, precum și bunuri Fairtrade Fountain.

Reducerea deșeurilor:

- Verificați deșeurile. Examinați toate operațiunile dvs. de afaceri și vedeți unde puteți îmbunătăți eficiența. De exemplu, puteți reutiliza materialele pe care le aruncați în prezent?
- Descoperiți cum și unde se produc deșeurile. Recunoașteți că deșeurile nu reprezintă doar ceea ce aruncați, ci și situațiile în care nu obțineți cea mai profitabilă utilizare a unei resurse.
- Concentrați-vă în primul rând asupra procedurilor care au cel mai nociv efect asupra mediului. De exemplu, dacă trimiteți multe deșuri la groapa de gunoi, luați în considerare mai întâi celelalte alternative pentru aceste deșuri.

Minimizați ambalajele:

- Reducerea ambalajelor vă poate reduce cheltuielile și vă poate face afacerea mai durabilă.
- Gândiți-vă cât de mult puteți reduce ambalajul. De exemplu, folosiți containere care nu sunt umplute? Puteți utiliza ambalaje mai subțiri sau mai mici pentru a îndeplini aceeași funcție?
- Gândiți-vă la reutilizarea ambalajelor. Puteți să treceți la ambalaje reutilizabile sau să vă adaptați ambalajele astfel încât să poată fi utilizate de-a lungul întregului lanț de aprovizionare, evitând reambalarea?
- Dacă nu puteți reduce sau reutiliza în continuare ambalajele, încercați să vă asigurați că ceea ce rămâne este reciclabil sau biodegradabil.

Atunci când se dezvoltă pentru durabilitate, este esențial să se ia în considerare durabilitatea produsului încă de la începutul etapei de proiectare:

- Designul este mai mult decât aspectul unui lucru - este o strategie cuprinzătoare pentru modul în care ceva este dezvoltat și utilizat de la începutul până la sfârșitul vieții sale.
- În faza de proiectare, gândiți-vă dacă puteți descoperi practici care să facă bunurile sau serviciile să funcționeze mai eficient sau să le facă să dureze mai mult. Puteți face ca sfârșitul lor de viață să fie mai durabil?
- Există materii prime pe care le puteți utiliza care sunt mai durabile și care îndeplinesc o funcție echivalentă? Și, dacă există, puteți să vă adaptați procedurile actuale pentru a utiliza aceste materiale pentru alte bunuri sau servicii?
- Puteți să vă îmbunătățiți modelul de afaceri pentru a-l face mai durabil? De exemplu, vă puteți aproviziona cu materiale de la furnizori locali, reducând astfel cheltuielile de transport și consumul de energie?



SARCINA DE EVALUARE FINALĂ



TITLUL SARCINII:

Modelul de afaceri “produs ca serviciu”

SCOPUL ACTIVITĂȚII:

Introducerea modelului de afaceri “Produs ca serviciu” prin intermediul unei prezentări voice-over

TIMP NECESAR:

Participanții vor avea nevoie de 4-6 ore pentru a îndeplini această sarcină.

3 sau 4 ore pentru a vă gândi la o idee, a vă documenta și a elabora prezentarea.

1 sau 2 ore pentru înregistrarea și încărcarea prezentării.

MATERIALE NECESARE:

Articole, linkuri și videoclipuri în EduZine
Microsoft PowerPoint sau Google slides
Software de editare

Laptop

Acces la Internet

Microfon

Formatul pentru prezentare:

Prezentare PowerPoint sau Google slides

PAȘI PENTRU ÎNDEPLINIREA SARCINII:

- Pasul 1: Elaborați câteva concepte pentru prezentarea dumneavoastră. Sarcina dumneavoastră este de a elabora o scurtă prezentare cu voce off pentru a promova produsul ca model de afaceri ca serviciu.
- Pasul 2: Clarificați conceptele până la unul sau două care vă plac cel mai mult sau care au un potențial promițător, apoi decideți pe care le veți folosi.
- Pasul 3: Prezentarea dvs. vocală ar trebui să includă o introducere la ceea ce este modelul de afaceri PaaS, exemple de succes ale modelului de afaceri PaaS în acțiune și modul în care modelul de afaceri PaaS este mai durabil și se conectează la economia circulară.
- Pasul 4: Depinde de dumneavoastră să alegeți stilul și structura prezentării voice-over, dar nu uitați că trebuie să fie suficient de interesantă sau fascinantă pentru ca oamenii să dorească să o privească și să o asculte. Așadar, fiți creativi și gândiți în afara cutiei!
- Pasul 5: Este timpul să înregistrați. Nu uitați că faceți o prezentare. Oamenii nu vor fi interesați dacă nu păreți interesat de subiect. Fiți entuziast!
- Pasul 6: Editați prezentarea voice-over astfel încât sunetele și diapozitivele să corespundă.
- Pasul 7: Odată finalizat, participanții sunt invitați să își împărtășească lucrările. Mult succes!



Sunteți gata să arătați ce ați învățat din EduZine? Simțiți că știți mai multe despre modelul de afaceri PaaS acum decât atunci când ați răspuns la testul de autorefecție de la început? După ce ați citit toate articolele din Eduzine, nu veți avea probleme în a completa acest test.

[Dați click aici pentru a ajunge la testul final.](#)



LECTURI ȘI RESURSE SUPLIMENTARE

Ce este Product-as-a-Service (PaaS)?

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

Produsul ca serviciu: un model de afaceri care transformă comerțul

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

Produsul ca serviciu - Modele de afaceri ale economiei circulare

<https://www.youtube.com/watch?v=jZIpGloj88>

Modele de afaceri "ca serviciu": Ce este și care sunt avantajele sale

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

Produs ca serviciu

<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