

PLATTFORMEN ZUR GEMEINSAMEN NUTZUNG

FORTGESCHRITTENES NIVEAU



INHALT

Einführung	3
Erwartete Lernergebnisse	4
Übung zur Selbstreflexion	5
Was ist das Modell der Sharing-Plattform?	6
Sharing is caring: ein zirkulärer Weg in die Zukunft	7
Was kann über eine Sharing-Plattform geteilt werden?	10
Ist das Modell des Teilens immer nachhaltiger?	14
Wie kann es von Unternehmen und Start-ups angewendet werden?	16
Tools und Beispiele, die Ihnen helfen, Ihre Idee für eine Sharing-Plattform zu entwickeln	20
Abschließende Bewertungsaufgabe	23
Abschlusstest	26
Weitere Lektüre und Ressourcen	28



EINFÜHRUNG

Sehen Sie sich das Video an, um mehr über das Geschäftsmodell der Sharing Platform zu erfahren.

Dieses Video stellt das Geschäftsmodell der Sharing-Plattform vor und erklärt, wie dieses Geschäftsmodell sowohl den Eigentümern als auch den Nutzern zugute kommen kann und wie es die Nachhaltigkeit und die Kreislaufwirtschaft fördert.



ERWARTETE LERNERGEBNISSE

WISSEN	<ul style="list-style-type: none">• Kenntnisse über das Modell der Sharing Plattform und wie es von Unternehmen und Start-ups angewendet werden kann.• Wissen darüber, was über eine Sharing-Plattform geteilt werden kann - Fähigkeiten, Vermögenswerte, Produkte, Spezifikationen usw.• Wissen, wie man eine Sharing-Plattform in seinem eigenen Kontext einrichtet.
FERTIGKEITEN	<ul style="list-style-type: none">• Bewertung aktueller Produkte, Fähigkeiten, Räume und Vermögenswerte in der eigenen Region, die Teil einer Sharing-Plattform werden könnten; und Entwicklung eines Geschäftsmodells, um diese Ideen zu erweitern.• Recherchieren Sie verfügbare Unterstützungen und Mittel, um die Einrichtung eines Sharing-Plattform-Modells zu fördern.• Entwickeln und üben Sie einen Marketing-Pitch für eine Sharing-Plattform.
HALTUNGEN	<ul style="list-style-type: none">• Erkennen Sie an, dass eine Sharing-Plattform mit geringen Einrichtungskosten eingerichtet werden kann, da keine neuen Produkte oder Materialien benötigt werden.• Anerkennung der positiven Umweltauswirkungen, die Sharing-Plattformen haben können.• Bereitschaft, auf den auf der Zwischenebene ermittelten Netzen und Kooperationspartnern aufzubauen und einen Plan für die Einrichtung einer Plattform für gemeinsame Nutzung zu entwickeln.



ÜBUNG ZUR SELBSTREFLEXION

Herzlich willkommen! In diesem Quiz werden Sie mit 10 Fragen konfrontiert, die Ihnen zeigen sollen, wie viel Grundwissen Sie über das Geschäftsmodell "Product as a Service" haben.

[Klicken Sie hier für die Übung.](#)



WAS IST DAS MODELL DER SHARING-PLATTFORM?

SHARING IS CARING: EIN ZIRKULÄRER WEG IN DIE ZUKUNFT

Es ist unbedingt erforderlich, dass wir alle zusammenarbeiten, um die besten Wege zu finden, um Lösungen für unsere derzeitige verschwenderische Art der Produktverwendung zu entwickeln. Wir müssen Wege finden, um unsere Abhängigkeit von neuen Ressourcen zu verringern oder zu beseitigen, die in Zukunft zu unserer Standardbetriebsweise werden, um die Sorge zu verringern, dass Ressourcen verschwinden oder unerschwinglich werden.

Viele der Kreislaufwirtschaftsmodelle konzentrieren sich darauf, die Produktion effizienter und weniger abhängig von neuen, natürlichen Ressourcen zu machen. Es gibt jedoch auch ein viel grundlegendes Konzept, das wesentlich zu einem effizienteren und kreislauforientierten System beigetragen hat: die gemeinsame Nutzung der Produkte, die wir bereits besitzen.

In unserer heutigen Wirtschaft ist eine Sharing-Plattform ein zirkuläres Geschäftsmodell, bei dem ein Unternehmen die Zusammenarbeit zwischen Nutzern fördert, um die Nutzung und den Wert von Produkten zu steigern.

Das Hauptmerkmal einer Sharing-Plattform ist, dass das Unternehmen keine Waren herstellt oder besitzt. Sie schaffen lediglich die Möglichkeit für die Verbraucher, das ungenutzte Potenzial von Produkten, Fähigkeiten oder Räumen gegen einen monetären oder nicht-monetären Nutzen zu nutzen. Die Eigentümer sind für die Wartung und die Qualität der Dienstleistungen verantwortlich.

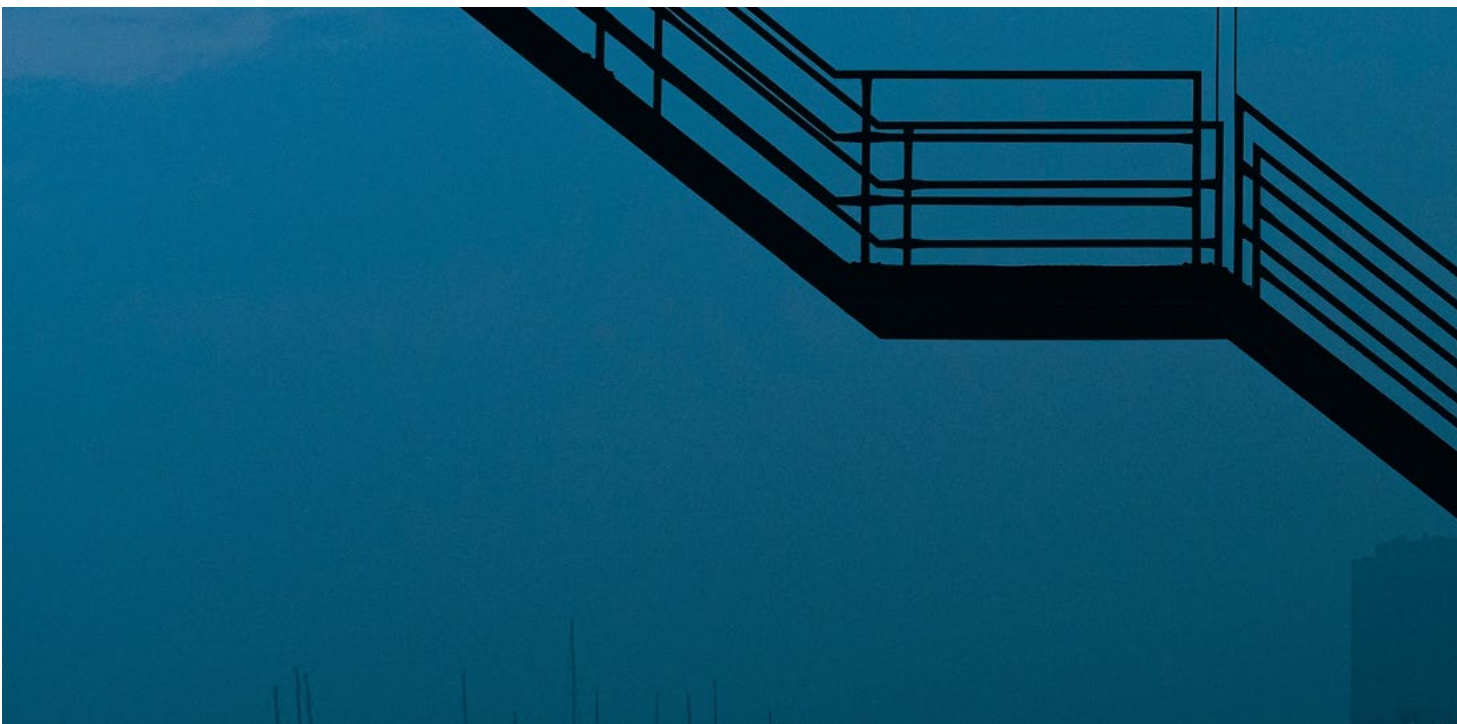


Ein weiteres Merkmal ist, dass die Zahl der Nutzer von Gütern auf einer Sharing-Plattform viel größer ist, was die Bezeichnung dieser Verhaltensänderung als "kollaborativer Konsum" rechtfertigt.

Die Geschäftsmodellanwendungen von Sharing-Plattformen haben in den letzten zehn Jahren dank der massiven Nutzung von Smartphones enorm an Popularität gewonnen, und die Technologie hat es einer großen Zahl von Nutzern ermöglicht, sich an einer größeren Vielfalt von Geschäftsideen zu beteiligen. Die meisten Sharing-Plattformen werden als gemeinsam genutzte Güter und/oder Dienstleistungen gesehen, die durch eine digitale Plattform ermöglicht werden.

Die Unternehmen, die solche Plattformen betreiben, fungieren in der Regel gegen eine Gebühr als Vermittler, Matchmaker oder Gatekeeper. Auf diese Weise mindern sie die Risiken, schaffen Vertrauen zwischen den Teilnehmern und senken die Transaktionskosten für ihre Nutzer.

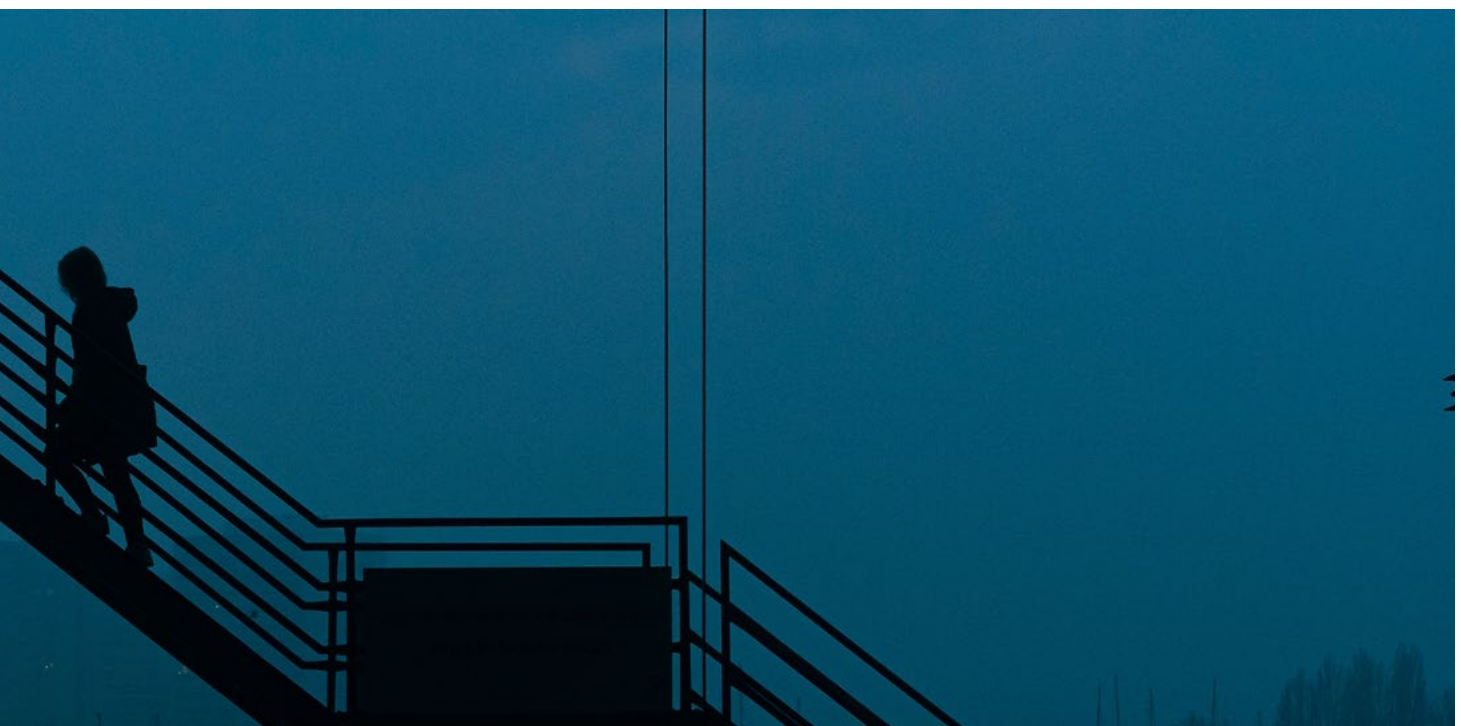
Ein Sharing-Plattform-Modell ermöglicht es den Unternehmen auch, den Verbrauchern eine viel größere Vielfalt an Optionen und Auswahlmöglichkeiten zu bieten, als sie es könnten, wenn sie selbst Eigentümer wären die Produkte, die geteilt werden.



Vorteile des Geschäftsmodells einer Sharing-Plattform

- Eigentümer von Waren - Sie profitieren von Sharing-Plattformen, weil sie eine finanzielle Entschädigung dafür erhalten können, dass sie anderen die Nutzung ihrer Waren oder Produkte gestatten, wenn sie diese nicht selbst nutzen.
- Vorübergehende Nutzer von Gütern - Sie können etwas nutzen, ohne die Kosten für den Kauf und den Besitz tragen zu müssen, wodurch Gemeinkosten und Eigentumsverpflichtungen entfallen.
- Sharing-Plattform-Unternehmen - Durch die Verbindung der beiden oben genannten Teile erhalten Sharing-Plattform-Unternehmen eine Gebühr für ihre Dienstleistung und müssen die Produkte oder Dienstleistungen, die sie "verkaufen", nicht besitzen oder produzieren.

Wir stehen am Anfang eines großen Wandels hin zu einem stärker auf gemeinsame Nutzung ausgerichteten Kreislaufwirtschaftsmodell. Dieses Modell optimiert die Nutzung bestehender Produkte, anstatt sich auf die Schaffung neuer Produkte zu konzentrieren, was zu einer nachhaltigeren Nutzung von Materialien führt. Außerdem senkt es die Betriebskosten der Unternehmen, die es anwenden, erheblich



**WAS KANN ÜBER
EINE SHARING-
PLATTFORM
GETEILT WERDEN?**

In weniger als einem Jahrzehnt haben Sharing-Economy-Plattformen den Wettbewerb gefördert und die Branchengrenzen in einer Reihe von Unternehmen neu definiert. Zwei Pioniere der Sharing Economy - Uber und Airbnb - sind heute bekannte globale Giganten und führende Akteure in diesem Sektor. Aber es gibt noch viele weitere wunderbare Sharing-Plattformen:

- **Transport-Sharing: Mobilität als Dienstleistung.**
Ridesharing oder Carsharing anstelle eines eigenen Autos oder der Nutzung öffentlicher Verkehrsmittel. Beispiele: [Blablacar](#), eine Plattform, die Fahrer mit Menschen verbindet, die eine Fahrt benötigen; [Uber](#) (verbindet Fahrer mit Nutzern, die eine Fahrt benötigen, wobei ein Smartphone als Hilfsmittel verwendet wird), [Hiyacar](#) (der Eigentümer mietet sein eigenes Auto, das nicht viel genutzt wird),
Bike-Sharing, Scooter-Sharing, anstelle des Besitzes eines Fahrrads oder Rollers. Beispiele: öffentliches Bike-Sharing, stationsbasierte Modelle, Free-Floating Bike/Scooter-Sharing.
- **Gemeinsames Wohnen: Verschiedene Modelle wie z.B.:**
[Couchsurfing](#) ermöglicht es Personen, die ein Haus oder eine Wohnung haben, ungenutzte Zimmer oder sogar nur eine Couch zu besetzen, um Geld zu verdienen und/oder Erfahrungen als Gastgeber zu sammeln. Beispiel: Couchsurfing (verbindet Mitglieder mit einer weltweiten Gemeinschaft von Reisenden) und [Homestay](#)
Vermietung Ihres Zimmers/Hauses: Ein Beispiel ist [Airbnb](#), das Hausbesitzer mit Reisenden zusammenbringt, die eine Unterkunft benötigen.
Austausch von Ferienhäusern. Beispiel: [HomeExchange](#)



- Warentausch: Verkauf von Waren aller Art, die Sie nicht mehr benötigen. Beispiel: Wallapop, ein Treffpunkt für Käufer und Verkäufer, die gebrauchte Waren in einer Vielzahl von Kategorien anbieten und kaufen.
- Gemeinsame Nutzung von Werkzeugen und Geräten: Vermietung als Dienstleistung. Dabei handelt es sich um Plattformen für den Austausch von Werkzeugen oder technischen Geräten zwischen Personen, die diese nur für einige Stunden in ihrem Leben nutzen. Dies ist der Fall von [FatLlama](#).
- Teilung von Dienstleistungen: Sie bieten Arbeit und Fachwissen an. Beispiele: [Near Me](#) bietet eine Peer-to-Peer-Marktplatzplattform an, die alle für die Einrichtung, Gestaltung und Verwaltung eines Online-Marktplatzes erforderlichen Komponenten enthält. [Master Wizr](#), eine kreative Erfahrung für Pitchdeck-Teams, die miteinander und mit ihren Kunden zusammenarbeiten möchten.
- Plattformen zum Austausch überschüssiger Lebensmittel, um Lebensmittelabfälle zu vermeiden, wie z. B. [TooGoodToGo](#), eine kostenlose Smartphone-App, die lokale Restaurants, Hotels und Einzelhandelsgeschäfte, die über unverkaufte, überschüssige Lebensmittel verfügen, mit lokalen Kunden zusammenbringt.
- Gemeinsame Nutzung des Raums:
 - Parkraum: Parkcash bietet Apps zur gemeinsamen Nutzung von Parkplätzen, dynamische Zugangsverwaltung und Belegungsüberwachung in Echtzeit.
 - Stauraum



- Plattformen für die gemeinsame Nutzung von Wissen sind zentrale Drehscheiben für die gemeinsame Nutzung von Informationen, Leitlinien, Richtlinien, Anweisungen, Prozessdokumentation und mehr. Sie unterscheiden sich von einer Wissensdatenbank dadurch, dass sie die Informationen in einer kontextbezogenen Weise präsentieren, mit der die Benutzer zusammenarbeiten können. Beispiele: [WEKH](#) stellt Forschungsergebnisse und Ressourcen zu Unternehmerinnen in Kanada zur Verfügung; [Nuclino](#) bietet eine einfache Möglichkeit, Wissen, Dokumente und Projekte unter einem Dach zusammenzuführen.



**IST DAS MODELL DES TEILENS
IMMER NACHHALTIGER?**

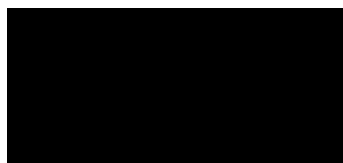
Viele Befürworter der Sharing Economy behaupten, dass sie eine nachhaltigere Form des Konsums ist. Aber das ist nicht immer der Fall.

Airbnb wird für steigende Wohnkosten in dichten Stadtzentren, Gentrifizierung und andere Probleme der Gemeinschaft verantwortlich gemacht.

Uber wird nachgesagt, dass es in einigen Städten zu mehr Staus und Luftverschmutzung kommt, da die Fahrer in der Stadt herumfahren und im Leerlauf auf neue Fahrgäste warten. Viele Plattformen können sogar zu einem höheren Konsum führen, da die Nutzer Zugang zu einer größeren Anzahl von Produkten haben.

Wenn die Sharing Economy nicht von vornherein nachhaltig ist, müssen wir Sharing-Plattformen mit Bedacht gestalten, um nachhaltigere Ergebnisse zu erzielen. Aber Nachhaltigkeit ist oft komplex. Und auch wenn Sie gute Absichten haben, ist es es ist nicht immer der Fall, dass Ihr Geschäftsmodell zu besseren Nachhaltigkeitsergebnissen führt (Curtis, 2020)

Solange keine Daten vorliegen und keine Experten mit einer vollständigen Lebenszyklusanalyse Ihrer Plattform beauftragt werden müssen, ist es viel einfacher, über Zusammenhänge nachzudenken, in denen Ihr Geschäftsmodell mit größerer Wahrscheinlichkeit zu einem nachhaltigeren Konsum führt.



**WIE KANN ES VON
UNTERNEHMERN
UND START-UPS
ANGEWENDET
WERDEN?**

Eine starke Beteiligung an der kollaborativen Wirtschaft erfordert Verbindungen. Um zu teilen, müssen die Menschen miteinander interagieren, um Ressourcen und Wege für den Austausch von Waren und Dienstleistungen zu finden. Im Internet (und anderswo) gibt es immer mehr Möglichkeiten, Menschen zu finden, mit denen man teilen kann. Es gibt bereits Erfolgsgeschichten, von denen wir lernen und Ideen übernehmen können.

Bei TedxSidney (2010) fragte Rachel Botsman: "Wie viele von Ihnen besitzen eine elektrische Bohrmaschine? Sie wird während ihrer gesamten Lebensdauer etwa 12 oder 15 Mal benutzt. Das ist doch irgendwie lächerlich, oder? Denn was man braucht, ist das Loch, nicht die Bohrmaschine". Sie argumentierte dann, dass es besser sei, nicht mehr genutzte Gegenstände mit den Menschen in der Nachbarschaft zu teilen.

Barrieren

Es gibt einige Hindernisse, die den Nutzer davon abhalten könnten, der Sharing-Plattform beizutreten oder sie zu nutzen:

- Suchkosten: Wenn Sie eine Bohrmaschine ausleihen möchten, müssen Sie zunächst die Person auf der Plattform finden und sicherstellen, dass es sich um den richtigen Bohrertyp handelt.
- Transaktionskosten: Am vereinbarten Tag gehen Sie hin und holen es ab. Werden sie dort sein? Holt man es an einem verschlossenen Ort ab? Wie findet man diesen Ort? usw.
- Hürden für den Eigentümer: Bekommt er seine Sachen zurück? Wann? In welchem Zustand?





[Fat Llama](#) zum Beispiel hat einen Teil dieser Probleme gelöst, indem es die Kreditnehmer verifiziert und eine Kreditgeberschutzversicherung pro Artikel anbietet.

Eine Dienstleistung erbringen

Aber die Lösung für diese Hindernisse kann einen großen Unterschied machen: nicht nur eine Plattform zum Teilen von Vermögenswerten zu sein, sondern auch eine Dienstleistung anzubieten. Die richtige Lösung für das Problem der gemeinsamen Nutzung einer Bohrmaschine wäre zum Beispiel, nicht die Bohrmaschine, sondern die Dienstleistung des Eigentümers anzubieten, die eine breite Palette von Dienstleistungen umfassen kann, wie das Bringen der Bohrmaschine zum Nutzer, das Bohren des Lochs, das Aufhängen des Vorhangs, das Aufräumen der Unordnung und das Zurückbringen der Bohrmaschine nach Hause. Dies wird auch als Plattform für das "Teilen" von Dienstleistungen bezeichnet. Siehe das Beispiel von [TaskRabbit](#). Dieser Ansatz löst viele Probleme, aber das bedeutet nicht, dass dies die einzige Lösung ist. Aber es ist eine Lösung,

die sich schneller verbreitet als das Teilen von Werkzeugen oder anderen langlebigen Gütern, und zwar zu höheren Kosten als das Ausleihen.

Für den Anfang bedeutet dies eine Menge zusätzlicher Kosten und Komplexität.

Eine der wichtigsten Voraussetzungen, um festzustellen, ob etwas für eine Sharing-Plattform geeignet ist, ist, dass es "unterausgelastet" war, aber das ist keine notwendige Bedingung. Eine Überauslastung konkurrierender Angebote (z. B. Hotels) kann ebenfalls Chancen für die Sharing-Plattformen aufzeigen, ohne dass das geteilte Gut unterausgelastet ist.

Plattform-Typen

- Peers-to-Peers (P2P)-Modell: Der Austausch findet zwischen Gleichrangigen statt. Beispiele: Airbnb, FatLama.
- Business-to-Business-Modell (B2B): Die gemeinsame Nutzung findet zwischen Unternehmen statt (z. B. Bauwesen oder medizinische Geräte).
- Business-to-Peers (B2P)-Modell: ungenutzte Ressourcen im Besitz eines Unternehmens, die von Einzelpersonen genutzt werden können (z. B. [Bagbnb](#))
- Crowd-Modell: beschreibt die Vermittlung von einem zu vielen, von vielen zu einem oder von vielen zu vielen. Es umfasst Genossenschaften oder Crowdsourcing-Modelle (z. B. Genossenschaften für erneuerbare Energien oder Crowdsourcing von Kostümen für eine Theaterproduktion).



**TOOLS UND BEISPIELE,
DIE IHNEN HELFEN,
IHRE IDEE FÜR EINE
SHARING-PLATTFORM
ZU ENTWICKELN**

Das Plattform-Geschäftsmodell Canvas

In diesem Canvas werden einige Aspekte vorgestellt, die sich ausschließlich auf den gemeinsamen Wert beziehen. Die linke Seite des Canvas ist ganz der Gemeinschaftsdynamik gewidmet und beherbergt den Abschnitt "Community Support Services": ein Abschnitt, der den tatsächlichen Diensten gewidmet ist, die die Plattform-Stakeholder zur Unterstützung eines gesunden Gemeinschaftsaustauschs betreiben. Darüber hinaus führt das Canvas das Konzept der Peer-Segmente ein, das im Gegensatz zum Konzept der Kundensegmente ein gewisses Maß an Peer-to-Peer-Austausch zwischen Nutzern impliziert. Bei dem Austausch handelt es sich um Transaktionen, die letztendlich zu authentischen Beziehungen führen können. Hier haben Sie Gemeinschaften.

Es wird ein schrittweiser Prozess vorgeschlagen, um die Leinwand auszufüllen, aber es gibt keinen speziellen Weg, sie zu betrachten. Es gibt Ihnen lediglich ein Gesamtbild, das verbessert werden kann. Der Schwerpunkt des Canvas liegt auf Brainstorming-Sitzungen.

Weitere Informationen über die Anwendung des Canvas finden Sie im Abschnitt "Weiterführende Lektüre und Ressourcen".

Das Geschäftsmodell von Wallapop

Wallapop ist eine der bekanntesten spanischen Plattformen, die als Treffpunkt zwischen Käufern und Verkäufern dient, die gebrauchte Gegenstände in einer Vielzahl von Kategorien anbieten und kaufen. Das Hauptangebot von Wallapop besteht darin, eine Plattform anzubieten, bei der sowohl Käufer als auch Verkäufer durch ihre Teilnahme einen Gewinn erzielen: Käufer erhalten interessante gebrauchte Artikel zu niedrigeren Preisen, und Verkäufer erzielen einen wirtschaftlichen Vorteil durch den Verkauf von Artikeln, die sie nicht mehr benötigen.

Weitere Informationen über das Wallapop-Geschäftsmodell Canvas finden Sie im Abschnitt "Weiterführende Literatur und Ressourcen".



Wie man ein effektives Marketinggespräch führt

Wenn Sie ein Unternehmen gründen, müssen Sie Investoren, Interessengruppen und andere wichtige Personen von Ihren Produkten oder Dienstleistungen überzeugen, und es ist wichtig, dass Sie Ihre Zeit optimal nutzen.

Ein Marketing Pitch ist eine Zusammenfassung eines Produkts oder einer Dienstleistung, die Sie zu verkaufen versuchen. Dabei handelt es sich oft um kurze Reden, in denen die wichtigsten Merkmale Ihres Unternehmens hervorgehoben werden. Sie können diese Reden nutzen, um Kontakte zu knüpfen, Investoren zu gewinnen oder Ihren Führungskräften Ideen vorzuschlagen. Sie sollte kurz und prägnant sein und die folgenden Elemente enthalten:

- Name des Produkts
- Wie das Produkt oder die Dienstleistung ein Problem löst oder für andere von Nutzen sein kann
- Hauptmerkmale des Produkts oder der Dienstleistung, die es von der Konkurrenz abheben
- Belege aus Forschungsstudien oder Erfahrungsberichte von Kunden
- Ein starker Schluss als letzte Chance, Ihr Produkt in Erinnerung zu rufen
- Kontaktinformationen: Bieten Sie Ihrem Publikum eine Möglichkeit, mehr zu erfahren

Eine Schritt-für-Schritt-Anleitung zur Erstellung eines eigenen Marketing-Pitches mit einigen Beispielen finden Sie im Abschnitt "Weiterführende Literatur und Ressourcen".



ABSCHLIESSENDE BEWERTUNGSAUFGABE

ZIEL DER AKTIVITÄT:

Vorbereitung eines Marketing-Pitches, um Menschen davon zu überzeugen, dass das Modell der Sharing-Plattform das beste Modell für Ihre kreisförmige Geschäftsidee ist.

ERFORDERLICHE ZEIT:

4/5 Stunden für die Entwicklung des Spielfelds
3 Stunden für die Aufnahme und Bearbeitung.

ERFORDERLICHE MATERIALIEN:

Artikel und Links im Eduzine.
Kamera (oder Ihr Smartphone)
Bearbeitungssoftware
Laptop
Zugang zum Internet

FORMAT FÜR DIE PRÄSENTATION:

Kurzes Video. Die zweite Möglichkeit ist eine mündliche Präsentation.

SCHRITTE ZUR ERFÜLLUNG DER AUFGABE:

- Schritt 1: Formulieren Sie eine Reihe von Ideen für eine Sharing-Plattform, die mit der Kreislaufwirtschaft verbunden ist.
- Schritt 2: Verfeinern Sie Ihre Ideen auf 1 oder 2, die Ihnen am besten gefallen oder die ein gutes Potenzial haben, und wählen Sie dann aus, welche Sie verwenden werden.
- Schritt 3: Ihr Video sollte eine Einführung in das Geschäftsmodell der Sharing-Plattform, erfolgreiche Beispiele in der Praxis und die Frage enthalten, wie das



Geschäft mit Sharing-Plattformen nachhaltiger gestaltet und mit der Kreislaufwirtschaft verknüpft werden kann.

- Schritt 4: Sie entscheiden über den Stil und das Format des Kurzvideos, aber denken Sie daran, dass es interessant oder fesselnd genug sein muss, damit die Leute es sich ansehen wollen. Sie können in die Kamera sprechen oder etwas wie dieses von [ToGoodToGo](#) oder eine Mischung daraus machen. Erstellen Sie also etwas, das es wert ist, angeschaut zu werden!
- Schritt 5: Bearbeiten Sie das Video nach Bedarf.
- Schritt 6: Nach der Fertigstellung werden die Teilnehmer aufgefordert, ihre Arbeit vorzustellen.



ABSCHLUSSTEST

Sind Sie bereit zu zeigen, was Sie mit dem Eduzine gelernt haben?

Haben Sie das Gefühl, dass Sie jetzt mehr über das Geschäftsmodell der Sharing Platform wissen als zu Beginn des Quiz zur Selbstreflexion?

Wenn Sie alle Artikel des eduzine gelesen haben, werden Sie keine Probleme haben, dieses Quiz zu lösen.

[Klicken Sie hier für die Übung.](#)



WEITERE LEKTÜRE UND RESSOURCEN

Das Platform Design Canvas: ein Werkzeug für Business Design

<https://meedabyte.com/2013/06/26/the-platform-design-canvas-a-tool-for-business-design/>

Geschäftsmodell der Sharing-Plattform

<https://innovationtactics.com/sharing-platform-business-model-uber-airbnb/>

Gemeinsame Nutzung von Assets zwischen Unternehmen: FLOW2

<https://ellenmacarthurfoundation.org/circular-examples/business-to-business-asset-sharing>

Die vielen Geschäftsmodelle der Sharing Economy durchschauen

<https://www.fastcompany.com/3058203/making-sense-of-the-many-business-models-in-the-sharing-economy>

Gemeinsame Nutzung von Vermögenswerten: Wie die Zugangswirtschaft erschlossen werden kann

<https://breakthrough.unglobalcompact.org/breakthrough-business-models/asset-sharing/>

Sharing Economy bei Konsumgütern: Verbraucher-Trends

<https://www.retail-insight-network.com/comment/sharing-economy-consumer-goods-consumer-trends/>

3 Plattformen, um Ihren eigenen Sharing-Dienst zu starten

<https://www.shareable.net/3-platforms-to-start-your-own-sharing-service/>



Geschäftsmodell von Wallapop

https://modelocanvas-net.translate.google.com/modelo-de-negocio-wallapop/?_x_tr_sl=es&_x_tr_tl=en&_x_tr_hl=es&_x_tr_pto=wapp

Startup-Modell - Wifi-Sharing

<https://manishhada.medium.com/startup-model-wifi-sharing-27e8d9b48206>

Wie man einen Marketing-Pitch schreibt (mit Beispielen)

<https://www.indeed.com/career-advice/career-development/marketing-pitch>





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