

KOPLIETOŠANAS PLATFORMAS

PADZIĻINĀTS
LĪMENIS



SATURS

Ievads _____	3
Paredzami mācību rezultāti _____	4
Pašrefleksijas vingrinājums _____	5
Kas ir koplietošanas platformas modelis? _____	6
Ko var kopīgot, izmantojot koplietošanas platformu? _	10
Vai dalīšanās modelis vienmēr ir ilgtspējīgāks? Vai koplietošanas ekonomika var sa- mazināt mūsu neto patēriņu un veicināt sociālo kohēziju? _____	14
Kā to var izmantot uzņēmēji un jaunuzņēmumi? _____	16
Rīki un piemēri, kas jums palīdzēs izstrādāt koplietošanas platformas ideju. _____	20
Noslēguma novērtējuma uzdevums _____	23
Noslēguma tests _____	26
Papildu literatūra un resursi _____	28



IEVADS

Noskatieties videoklipu, lai uzzinātu vairāk par koplietošanas platformas uzņēmējdarbības modeli.

Šajā videoklipā ir iepazīstināts ar koplietošanas platformas uzņēmējdarbības modeli un izskaidrots, kā šis uzņēmējdarbības modelis var dot labumu gan īpašniekiem, gan lietotājiem un kā tas veicina ilgtspējību un aprites ekonomiku.



PAREDZAMIE MĀCĪBU REZULTĀTI

ZINĀŠANAS	<ul style="list-style-type: none">• zināšanas par koplietošanas platformas modeli un to, kā to var izmantot uzņēmēji un jaunuzņēmumi.• Zināšanas par to, ko var kopīgot, izmantojot koplietošanas platformu - prasmes, aktīvus, produktus, specifikācijas utt.• Zināšanas par to, kā izveidot koplietošanas platformu savā kontekstā.
PRASMES	<ul style="list-style-type: none">• Izvērtēt esošos produktus, prasmes, telpas un aktīvus savā reģionā, kas varētu kļūt par daļu no koplietošanas platformas, un izstrādāt biznesa modeļa kanvu, lai attīstītu šīs idejas.• Izpētīt pieejamo atbalstu un līdzekļus, lai atbalstītu koplietošanas platformas modeļa izveidi.• Izstrādājiet un praktizējiet mārketinga piedāvājumu koplietošanas platformai.
ATTIEKSME	<ul style="list-style-type: none">• Atzīt, ka koplietošanas platformu var izveidot ar nelielām izveides izmaksām, jo nav nepieciešami jauni produkti vai materiāli.• izpratne par koplietošanas platformu pozitīvo ietekmi uz vidi.• Gatavība balstīties uz starpposma līmenī apzinātajiem tīkliem un sadarbības partneriem un izstrādāt plānu, lai izveidotu koplietošanas platformu.



PAŠREFLEKSIJAS VINGRINĀJUMS

Laipni lūdzam! Šajā viktorīnā jums būs jāatbild uz 10 jautājumiem, kas parādīs, kādas ir jūsu sākotnējās pamatzināšanas par produktu kā pakalpojumu biznesa modeli.

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



KAS IR KOPLIETOŠANAS PLATFORMAS MODELIS?

DALĪŠANĀS IR RŪPES: APLŪVEIDA CEĻŠ UZ PRIEKŠU

Mums visiem ir obligāti jāstrādā kopā, lai noteiktu labākos veidus, kā izstrādāt risinājumus mūsu pašreizējai izšķērdīgākajai pieejai produktu izmantošanā. Mums ir jārada veidi, kā samazināt vai novērst atkarību no neapstrādātiem resursiem, kas nākotnē kļūs par mūsu standarta darbības veidu, lai mazinātu bažas, ka resursi izzudīs vai kļūs pārāk dārgi.

Daudzi aprites uzņēmējdarbības modeļi ir vērsti uz to, lai ražošana būtu efektīvāka un mazāk atkarīga no jauniem, neapstrādātiem dabas resursiem. Tomēr ir arī daudz pamatīgāks jēdziens, kas ir devis lielu ieguldījumu efektīvākas un aprites sistēmas izveidē: dalīšanās ar produktiem, kas mums jau pieder.

Pašreizējā ekonomikā koplietošanas platforma ir aprites uzņēmējdarbības modelis, kurā uz-ņēmums veicina sadarbību starp lietotājiem, lai palielinātu produktu izmantošanu un no tiem iegūto vērtību.

Koplietošanas platformas uzņēmuma galvenā raksturīga iezīme ir tā, ka uzņēmums neražo un tam nepieder nekādas preces. Tie vienkārši rada iespēju patērētājiem izmantot neizmantoto produktu, prasmju vai telpu potenciālu, gūstot no tā naudas vai nemonetāru labumu. Īpašnieki ir atbildīgi par uzturēšanu un pakalpojumu kvalitāti.

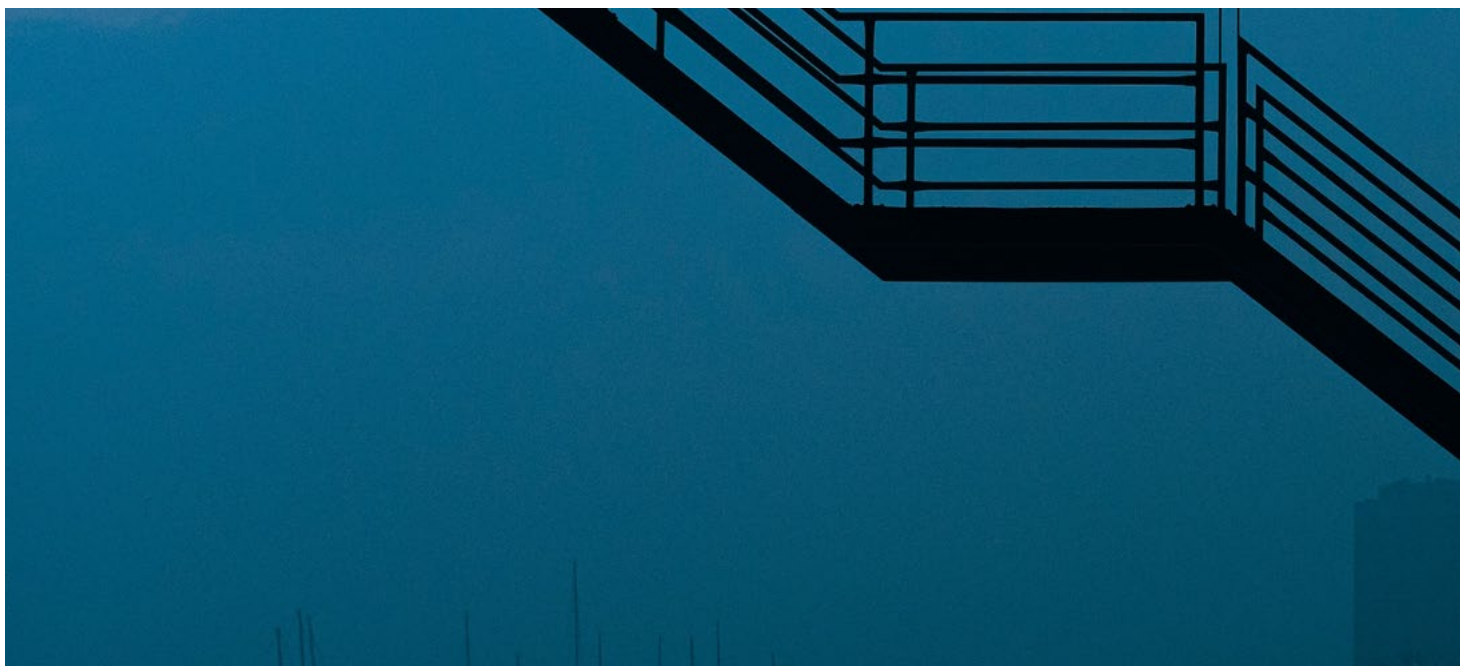
Vēl viena raksturīga iezīme ir tā, ka koplietošanas platformā preču lietotāju skaits ir daudz lielāks, kas pamato šīs uzvedības maiņas nosaukuma "kopīgs patēriņš" lietošanu.



Pēdējo desmit gadu laikā, pateicoties viedtālrunu masveida izmantošanai, ir ārkārtīgi pieaugusi koplietošanas platformu uzņēmējdarbības modeļu lietojumu popularitāte, un šī tehnoloģija ir de-vusi iespēju lielam lietotāju skaitam piedalīties visdažādākajās uzņēmējdarbības idejās. Lielākā daļa koplietošanas platformu tiek uzskatītas par koplietošanas aktīviem un/vai pakalpojumiem, ko nodrošina digitālā platforma.

Parasti uzņēmumi, kas nodrošina šādas platformas, par maksu darbojas kā starpnieki, savedēji vai sargātāji. Tādējādi tie mazina riskus, vairo dalībnieku uzticēšanos un samazina darījumu veikšanas izmaksas saviem lietotājiem.

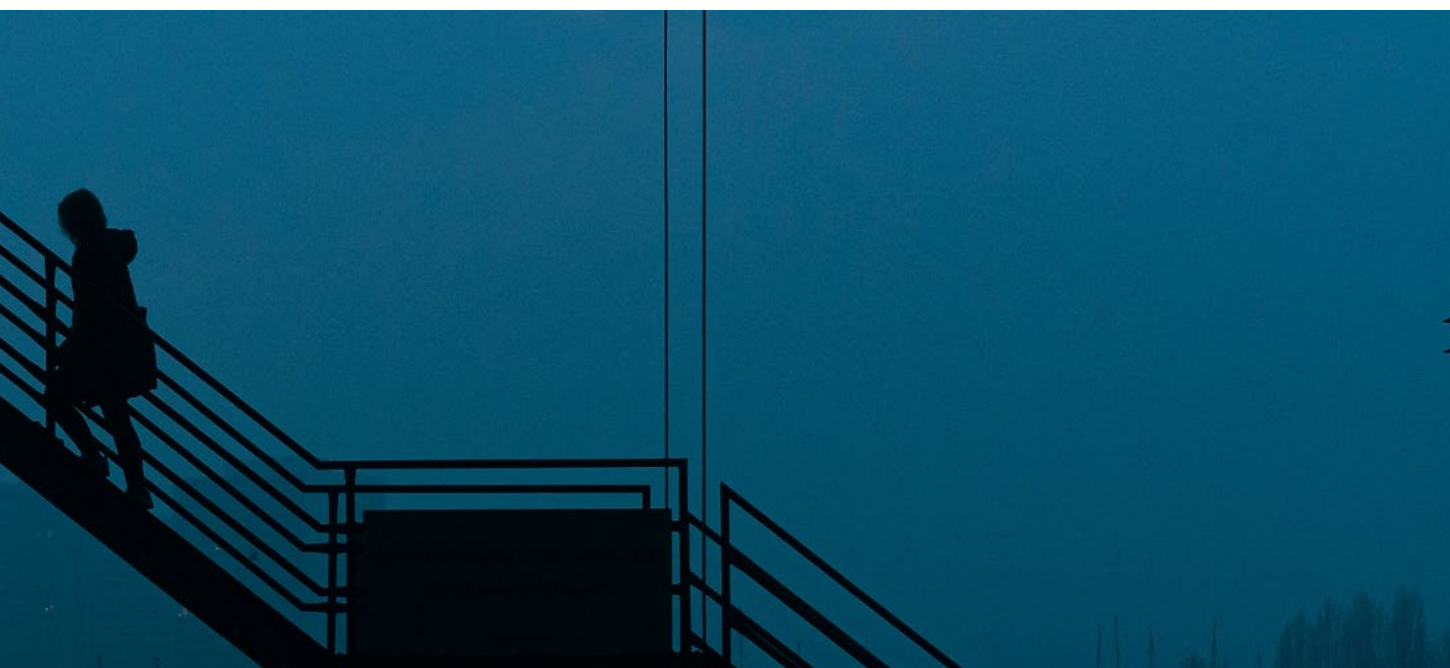
Koplietošanas platformas modelis arī ļauj uzņēmumiem piedāvāt patērētājiem daudz plašākas iespējas un izvēles iespējas, nekā tie varētu piedāvāt, ja tie faktiski būtu to īpašnieki.
kopīgotos produktus.



Koplietošanas platformas biznesa modeļa priekšrocības

- Preču īpašnieki - viņi gūst labumu no koplietošanas platformām, jo var saņemt naudas kompensāciju par to, ka ļauj citiem izmantot viņu preces vai produktus, kad viņi paši tos neizmanto.
- Preču pagaidu lietotāji - viņi var izmantot preces, neradot izmaksas, kas saistītas ar to ie-gādi un īpašumtiesībām, tādējādi novēršot pieskaitāmās izmaksas un īpašumtiesības.
- Koplietošanas platformas uzņēmumi - savienojot abas iepriekš minētās daļas, koplietošanas platformas uzņēmumi saņem maksu par savu pakalpojumu, un tiem nav nepieciešams, lai tiem piederētu vai tie ražotu produktus vai pakalpojumus, ko tie "pārdod".

Mēs atrodamies būtiskas pārejas sākumā uz aprites uzņēmējdarbības modeli, kas vairāk ori-entēts uz koplietošanu. Šis modelis optimizē esošo produktu izmantošanu, nevis koncentrējas uz jaunu produktu radīšanu, tādējādi nodrošinot ilgtspējīgāku materiālu izmantošanu. Tas arī ievērojami samazina darbības izmaksas uzņēmumiem, kas to ievieš.



**KO VAR KOPĪGOT,
IZMANTOJOT
KOPLIETOŠANAS
PLATFORMU?**

Mazāk nekā desmit gadu laikā koplietošanas ekonomikas platformas ir veicinājušas konkurenci un no jauna noteikušas nozares robežas dažādos uzņēmumos. Divi koplietošanas ekonomikas pionieri - Uber un Airbnb - tagad ir labi zināmi pasaules giganti un vadošie nozares dalībnieki. Taču ir daudz vairāk brīnišķīgu koplietošanas platformu uzņēmumu:

- **Transporta koplietošana: mobilitāte kā pakalpojums.**
Pārvietošanās vai koplietošana, nevis automašīnas vai sabiedriskā transporta izmantošana. Piemēri: [Blablacar](#), platforma, kas savieno autovadītājus ar cilvēkiem, kuriem nepieciešams veikt braucienu; [Uber](#) (savieno autovadītājus ar lietotājiem, kuriem nepieciešams brauciens, izmantojot viedtālruni kā rīku), [Hiyacar](#) (īpašnieks iznomā savu automašīnu, kas nav daudz izmantota),
Velosipēdu vai motorolleru koplietošana, nevis velosipēda vai motorollera koplietošana. Piemēri: publiskā velosipēdu koplietošana, stacijās izvietoti modeļi, brīvi pieejamu velosipēdu/skūteru koplietošana.
- **Mājas koplietošana: Dažādi modeļi, piemēram,:**
[Couchsurfing](#) ļauj cilvēkiem, kuriem ir mājas vai dzīvokļi, aizpildīt neizmantotas istabas vai pat tikai dīvānu, lai nopelnītu naudu un/vai dalītos ar viesošanas pieredzi. Piemērs: Couchsurfing (savieno dalībniekus ar globālu ceļotāju kopienu) un [Homestay](#).

Savas istabas/mājas izīrēšana: piemēram, [Airbnb](#), kas savieno mājokļu īpašniekus ar ceļotājiem, kuriem nepieciešama naktsmītne.

Atpūtas brīvdienu mājas apmaiņa. Piemērs: [HomeExchange](#)



- Preču koplietošana: pārdot jebkāda veida preces, kuras vairs neizmantojat. Piemērs: Wallapop, pircēju un pārdevēju tikšanās vieta, kur tiek piedāvātas un pirktas lietotas preces dažādās kategorijās.
- Darbarīku un aprīkojuma koplietošana: noma kā pakalpojums. Tās ir platformas instrumentu vai tehniskā aprīkojuma apmaiņai starp personām, kas tos izmanto tikai dažas stundas dzīves laikā. Tāds ir [FatLlama](#) gadījums.
- Pakalpojumu koplietošana: tie piedāvā darbaspēku un zināšanas. Piemēri: [Near Me](#) piedāvā vienādranga tirgus platformu, kurā ir visi elementi, kas nepieciešami, lai izveidotu, izstrādātu un pārvaldītu tiešsaistes tirgu. [Master Wizr](#), radoša pieredze uzņēmumu piķa komandām, kas vēlas sadarboties savā starpā un ar saviem klientiem.
- pārtikas pārpalikumu koplietošanas platformas, lai izvairītos no pārtikas izšķērdēšanas, piemēram, TooGoodToGo - bezmaksas viedtālrunu lietotne, kas savieno vietējos restorānus, viesnīcas un mazumtirdzniecības uzņēmumus, kuriem ir nepārdoti pārtikas pārpalikumi, ar vietējiem klientiem.
- Telpu koplietošana:
Autostāvvietas: Parkcash nodrošina autostāvvietas koplietošanas lietotnes, dinamisku piekļuves pārvaldību un aizņemtības uzraudzību reāllaikā.
Uzglabāšanas vieta



- Zināšanu apmaiņas platformas ir centralizēti informācijas, vadlīniju, politiku, instrukciju, procesu dokumentācijas un citu datu apmaiņas centri. Tās atšķiras no zināšanu bāzēm ar to, ka tajās informācija tiek sniegta kontekstuālā veidā, lai ar to varētu strādāt, un lietotāji var sadarboties. Piemēri: [WEKH](#) dalās ar pētījumiem un resursiem par sievietēm uzņēmējām Kanādā; Nuclino nodrošina vienkāršu veidu, kā apkopot zināšanas, dokumentus un projektus zem viena jumta.



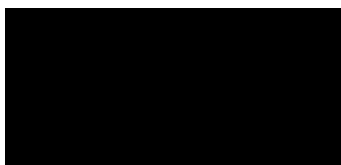
**VAI DALĪŠANĀS
MODELIS VIENMĒR
IR ILGTSPĒJĪGĀKS?
VAI KOPLIETOŠANAS
EKONOMIKA VAR SA-
MAZINĀT MŪSU NETO
PATĒRIŅU UN VEICINĀT
SOCIĀLO KOHĒZIJU?**

Daudzi koplietošanas ekonomikas atbalstītāji apgalvo, ka tā ir ilgtspējīgāks patēriņa veids. Taču tas ne vienmēr tā ir... Airbnb tiek vainots mājokļu cenu pieaugumā blīvi apdzīvotos pilsētu centros, ģentrifikācijā un citās kopienas problēmās.

Tiek apgalvots, ka Uber palielina sastrēgumus un gaisa piesārņojumu dažās pilsētās, jo autova-dītāji pārvietojas pa pilsētu un sēž dīkstāvē, gaidot jaunus braukšanas tarifus. Daudzas platformas var pat veicināt lielāku patēriņu, jo lietotājiem ir pieejams lielāks produktu skaits.

Ja koplietošanas ekonomika pēc noklusējuma nav ilgtspējīga, mums ir apzināti jāizstrādā koplietošanas platformas, lai nodrošinātu ilgtspējīgākus rezultātus. Taču ilgtspējība bieži vien ir sarežģīta. Un, lai gan jums var būt labi nodomi, ne vienmēr jūsu uzņēmējdarbības modelis nodrošinās labākus ilgtspējības rezultātus (Curtis, 2020).

Bez datiem un bez nepieciešamības slēgt līgumus ar ekspertiem, lai veiktu jūsu platformas pilna dzīves cikla analīzi, ir daudz vieglāk domāt par kontekstiem, kuros jūsu uzņēmējdarbības modelis, visticamāk, veicinās ilgtspējīgāku patēriņu.



**KĀ TO VAR
IZMANTOT
UZŅĒMĒJI UN
JAUNUZŅĒMUMI?**

Spēcīgai līdzdalībai sadarbības ekonomikā ir nepieciešama saikne. Lai dalītos, cilvēkiem ir jāsadarbojas vienam ar otru, lai noteiktu resursus un veidus, kā pārvietot preces un pakalpojumus. Tīmeklī (un citur) ir arvien vairāk vietu, kur atrast cilvēkus, ar kuriem dalīties. Jau ir veiksmīgi piemēri, no kuriem varam mācīties un aizgūt idejas.

TedxSidney (2010) konferencē Reičela Botsmena jautāja: "Cik daudziem no jums pieder elektriskā urbja mašīna? Tā visā dzīves laikā tiks izmantota aptuveni 12 vai 15 reizes. Tas ir diezgan smieklīgi, vai ne? Jo jums ir vajadzīgs caurums, nevis urbja mašīna." Pēc tam viņa ie-bilda, ka labāka pieeja ir dalīties ar apkārtnes iedzīvotājiem ar nepietiekami izmantotiem priekšmetiem.

Šķēršļi

Pastāv daži šķēršļi, kas varētu atturēt lietotājus no pievienošanās koplietošanas platformai vai tās izmantošanas:

- Meklēšanas izmaksas: ja vēlaties aizņemties kāda cilvēka urbi, vispirms platformā ir jāatrod attiecīgā persona un jāpārlicinās, vai tas ir pareizais urbi veids.
- Darījuma izmaksas: norunātajā dienā jūs dodaties uz vietu un paņemat preci. Vai viņi tur būs? Vai jūs to paņemat no slēgtas vietas? Kā atrast šo vietu? utt.
- Šķēršļi īpašniekam: vai viņi saņems atpakaļ savas mantas? Kad? Kādā stāvoklī?

Piemēram, Fat Llama ir atrisinājusi daļu no šīm problēmām, pārbaudot aizņēmējus un izmantojot aizdevēja aizsardzības apdrošināšanu katram priekšmetam.





Pakalpojuma sniegšana

Taču šo šķēršļu risinājums var būt ļoti nozīmīgs: būt ne tikai aktīvu koplietošanas platformai, bet arī sniegt pakalpojumus. Piemēram, pareizais risinājums urbja koplietošanas problēmai būtu nevis urbja, bet gan īpašnieka pakalpojuma sniegšana, kas var ietvert plašu pakalpojumu klāstu, piemēram, urbja nogādāšanu pie lietotāja, urbma izurbšanu, aizkaru pakarināšanu, nekārtību sakopšanu un urbja nogādāšanu mājās. To sauc arī par pakalpojumu “koplietošanas” platformu. Sk. gadījumu TaskRabbit. Šāda pieeja atrisina daudzas problēmas, taču tas ne-nozīmē, ka tas ir vienīgais risinājums. Taču tas ir viens no tiem, kas ir izplatījies straujāk nekā instrumentu vai citu ilglietojuma preču koplietošana, turklāt ar lielākām izmaksām nekā aizņemšanās.

Vispirms tas nozīmē, ka tas nozīmē daudz papildu izmaksu un sarežģītības.

Viens no svarīgākajiem priekšnoteikumiem, lai noteiktu, vai kaut kas ir piemērots koplietošanas platformai, ir tas, ka tas ir “nepietiekami izmantots”, taču tas nav obligāts nosacījums. Konkurējošu piedāvājumu (piemēram, viesnīcu) pārmērīgs izmantojums var arī parādīt iespējas koplietošanas platformām, ja koplietošanas aktīvs nav nepietiekami izmantots.

Platformu veidi

- P2P (Peers-to-peers) modelis: koplietošana notiek starp vienaudžiem. Piemēri: Airbnb, [FatLama](#).
- B2B (Business-to-business) modelis: koplietošana notiek starp uzņēmumiem (piemēram, būvniecības vai medicīnas iekārtu jomā).
- B2P (Business-to-peers) modelis: uzņēmumam piederoši dīkstāves resursi, kurus var izmantot privātpersonas (piem., Bagbnb).
- Pūļa modelis: apraksta starpniecību no viena uz daudziem, no daudziem uz vienu vai no daudziem uz daudziem. Tas ietver kooperatīvus vai pūļa finansējuma modeļus (piemēram, atjaunojamo energoresursu kooperatīvus vai teātra izrādes kostīmu pūļa finansējumu).



**RĪKI UN PIEMĒRI, KAS
JUMS PALĪDZĒS IZSTRĀDĀT
KOPLIETOŠANAS
PLATFORMAS IDEJU.**

Platformas biznesa modelis Canvas

Šis audekls iepazīstina ar dažiem aspektiem, kas ir cieši saistīti ar kopīgo vērtību. Canvas kreisā puse ir pilnībā veltīta kopienas dinamikai, un faktiski tajā atrodas sadaļa "Kopienas atbalsta pa-kalpojumi": sadaļa, kas veltīta faktiskajiem pakalpojumiem, kurus platformas ieinteresētās puses sniedz, lai atbalstītu veselīgu kopienas apmaiņu. Turklāt audekls ievieš savstarpējo segmentu jēdzienu, kas atšķirībā no klientu segmentu jēdziena nozīmē zināmu savstarpējas apmaiņas līmeni starp lietotājiem. Apmaiņas ir darījumi, un galu galā tās varētu būt autentiskas attiecības. Šeit ir kopienas. Ir ieteikts pakāpenisks process, kā aizpildīt audeklu, taču nav īpašas metodes, kā to aplūkot. Tas tikai sniedz kopējo ainu tādā veidā, ko var uzlabot. Canvas koncentrējas uz prāta vētras sesijām.

Plašāku informāciju par to, kā izmantot šo kanvu, atradīsiet sadaļā "Papildu literatūra un resursi".

Wallapop biznesa modelis

Wallapop ir viena no pazīstamākajām Spānijas platformām, kas kalpo kā tikšanās vieta starp pircējiem un pārdevējiem, kuri piedāvā un pērk lietotas preces dažādās kategorijās. Galvenais Wallapop piedāvātais vērtības piedāvājums ir piedāvāt platformu, kurā piedaloties gan pircēji, gan pārdevēji gūst peļņu: pircēji iegūst interesantas lietotas preces par zemākām cenām, bet pārdevēji gūst ekonomisku labumu, pārdodot priekšmetus, kas viņiem vairs nav vajadzīgi.

Vairāk par Wallapop biznesa modeli Canvas varat uzzināt sadaļā "Papildu literatūra un resursi".



Kā izveidot efektīvu mārketinga prezentāciju

Uzsākot uzņēmējdarbību, jums ir jāpārlicina investori, ieinteresētās personas un citi svarīgi cilvēki par saviem produktiem vai pakalpojumiem, tāpēc ir svarīgi maksimāli izmantot savu laiku.

Mārketinga prezentācija ir kopsavilkums par produktu vai pakalpojumu, ko mēģināt pārdot. Bieži vien tās ir īsas runas, kurās tiek izceltas jūsu uzņēmuma galvenās iezīmes un kuras jūs varat izmantot, lai veidotu kontaktus, piesaistītu investorus vai ierosinātu idejas saviem va-dītājiem. Tam jābūt kodolīgam un koncentrētam, un tajā jāietver šādi elementi:

- Produkta nosaukums
- Kā produkts vai pakalpojums risina problēmu vai var sniegt labumu citiem.
- Galvenās produkta vai pakalpojuma iezīmes, kas to atšķir no konkurentiem.
- Pierādījumi no pētījumiem vai klientu atsauksmēm.
- Spēcīgs noslēgums kā pēdējā iespēja padarīt jūsu produktu neaizmirstamu.
- Kontaktinformācija: Sniedziet iespēju auditorijai uzzināt vairāk.

Sadaļā “Papildu literatūra un resursi” varat atrast soli pa solim izstrādātu ceļvedi, kā izveidot savu mārketinga piedāvājumu, kā arī dažus piemērus.



NOSLĒGUMA NOVĒRTĒJUMA UZDEVUMS

AKTIVITĀTES MĒRĶIS:

Sagatavot mārketinga prezentāciju, lai pārliecinātu cilvēkus, ka koplietošanas platformas modelis ir labākais modelis jūsu aprites biznesa idejai.

NEPIECIEŠAMĀIS LAIKS:

4/5 stundas laukuma izstrādei

3 stundas, lai to ierakstītu un rediģētu.

NEPIECIEŠAMIE MATERIĀLI:

Raksti un saites Eduzine.

Kamera (vai viedtālrunis)

Rediģēšanas programmatūra

Portatīvais dators

Piekļuve internetam

PREZENTĀCIJAS FORMĀTS:

Īss video. Otra iespēja ir mutiska prezentācija.



UZDEVUMA IZPILDES SOĻI:

- 1. solis: formulējiet vairākas idejas koplietošanas platformas biznesam, kas saistīts ar aprites ekonomiku.
- 2. posms: precizējiet idejas, izvēloties vienu vai di-vas, kas jums visvairāk patīk vai kurām ir labs po-tenciāls, un pēc tam izvēlieties, kuras no tām iz-mantosiet.
- 3. solis: Jūsu videoklipā jāiekļauj ieskats par to, kas ir koplietošanas platformas uzņēmējdarbības modelis, veiksmīgiem piemēriem darbībā un to, kā koplietošanas platformas uzņēmējdarbība var būt ilgtspējīgāka un saistīta ar aprites ekonomiku.
- 4. solis: jūs izvēlaties īsā videoklipa stilu un formātu, bet atcerieties, ka tam jābūt pietiekami in-teresantam vai saistošam, lai cilvēki vēlētos to noskatīties. Tas var būt jūsu saruna ar kameru vai kaut kas līdzīgs šim [ToGoodToGo](#) video, vai arī to var kombinēt. Tāpēc izveidojiet kaut ko tādu, ko ir vērts skatīties!
- 5. solis: pēc vajadzības rediģējiet videoklipu.
- 6. posms: Kad darbs ir pabeigts, dalībnieki tiek ai-cināti dalīties ar saviem darbiem.



NOSLĒGUMA TESTS

Vai esat gatavs parādīt, ko esat iemācījies no Eduzine?

Vai jums šķiet, ka tagad jūs par koplietošanas platformas uzņēmējdarbības modeli zināt vairāk nekā tad, kad sākumā aizpildījāt pašrefleksijas testu?

Kad būsiet izlasījis visus eduzīnas rakstus, jums nebūs problēmu aizpildīt šo viktorīnu.

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



**PAPILDU
LITERATŪRA UN
RESURSI**

Platformas dizaina audekls: biznesa dizaina rīks

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

Koplietošanas platformas uzņēmējdarbības modelis

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

Uzņēmumu savstarpēja aktīvu koplietošana: FLOW2

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

Daudzo dalīšanās ekonomikas uzņēmējdarbības modeļu izpratne

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

Aktīvu koplietošana: kā atraisīt piekļuves ekonomiku

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

Dalīšanās ekonomika patēriņa preču jomā: Patērētāju tendences

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

3 platformas, lai izveidotu savu koplietošanas pakalpojumu

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

Wallapop biznesa modelis

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

Starta modelis - Wifi koplietošana

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

Kā uzrakstīt mārketinga ziņojumu (ar piemēriem)

<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