

# PLATAFORMAS DE PARTILHA

NÍVEL AVANÇADO



# CONTEÚDO

Introdução _____	<b>3</b>
Resultados esperados de aprendizagem _____	<b>4</b>
Exercício de Auto-Reflexão _____	<b>5</b>
O que é o Modelo da Plataforma de Partilha? _____	<b>6</b>
O que pode ser partilhado através de uma Plataforma de Partilha? _____	<b>10</b>
O modelo de partilha é sempre mais sustentável? Pode a economia de partilha procurar reduzir o nosso consumo líquido e facilitar a coesão social? _____	<b>14</b>
Como pode ser aplicado por empresários e start-ups?	<b>16</b>
Ferramentas e exemplos para o ajudar a desenvolver a sua ideia de plataforma de partilha ____	<b>20</b>
Tarefa de Avaliação Final _____	<b>23</b>
Teste Final _____	<b>26</b>
Leituras e Recursos Adicionais _____	<b>28</b>



# INTRODUÇÃO

Veja o vídeo para saber mais sobre o modelo de negócio da Plataforma de Partilha.

Este vídeo apresenta o modelo de negócio da plataforma de partilha e explica como este modelo de negócio pode beneficiar tanto proprietários como utilizadores, e como promove a sustentabilidade e a economia circular.



# RESULTADOS ESPERADOS DE APRENDIZAGEM

<b>CONHECIMENTO</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Conhecimento do modelo da Plataforma de Partilha, e como ela pode ser aplicada por empresários e start-ups.</li><li>• Conhecimento do que pode ser partilhado através de uma Plataforma de Partilha - competências, bens, produtos, especificações, etc.</li><li>• Conhecimento de como estabelecer uma Plataforma de Partilha no seu próprio contexto.</li></ul>
<b>HABILIDADES</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Avaliar os produtos, competências, espaços e bens actuais na sua própria região que poderiam tornar-se parte de uma Plataforma de Partilha; e desenvolver um Modelo de Negócio de Tela para expandir estas ideias.</li><li>• Pesquisa de apoios e fundos disponíveis para apoiar o estabelecimento de um modelo de Plataforma Partilhada.</li><li>• Desenvolver e praticar um campo de marketing para uma Plataforma de Partilha.</li></ul>
<b>ATITUDES</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Reconheça que uma Plataforma Partilhada pode ser estabelecida com poucos custos de instalação, uma vez que não são necessários novos produtos ou materiais.</li><li>• Apreciação do impacto ambiental positivo que as Plataformas de Partilha podem ter.</li><li>• Vontade de construir sobre redes e colaboradores identificados a nível Intermediário e desenvolver um plano para estabelecer uma Plataforma de Partilha.</li></ul>



# EXERCÍCIO DE AUTO-REFLEXÃO

Bem-vindo! Neste questionário, enfrentará 10 perguntas que lhe mostrarão os conhecimentos básicos iniciais que tem sobre o Produto como um modelo de negócio de Serviço.

[Clique aqui para ver o exercício.](#)



# O QUE É O MODELO DA PLATAFORMA DE PARTILHA?

## PARTILHAR É CUIDAR: UMA FORMA CIRCULAR DE AVANÇAR

É imperativo que todos trabalhemos em conjunto para determinar as melhores formas de desenvolver soluções para as nossas actuais abordagens mais esbanjadoras da forma como estamos a utilizar os produtos. Precisamos de criar formas de reduzir ou eliminar a nossa dependência de recursos virgens que se tornam a nossa forma padrão de operar no futuro, para reduzir a preocupação de que os recursos desapareçam ou se tornem proibitivamente caros.

Muitos dos modelos de negócio circulares focam-se em tornar a produção mais eficiente e menos dependente de novos recursos naturais virgens. Contudo, existe também um conceito muito mais básico que tem contribuído muito para um sistema mais eficiente e circular: partilhar os produtos que já possuímos.

Na nossa economia actual, uma plataforma de partilha é um modelo de negócio circular no qual uma empresa promove a colaboração entre utilizadores para aumentar a utilização e o valor derivado dos produtos.

A principal característica que define o negócio de uma plataforma de partilha é que a empresa não fabrica nem possui quaisquer bens. Eles simplesmente criam a oportunidade para os consumidores explorarem o potencial não utilizado de produtos, competências ou espaços, para benefícios monetários ou não monetários. Os proprietários são responsáveis pela manutenção e qualidade do serviço.

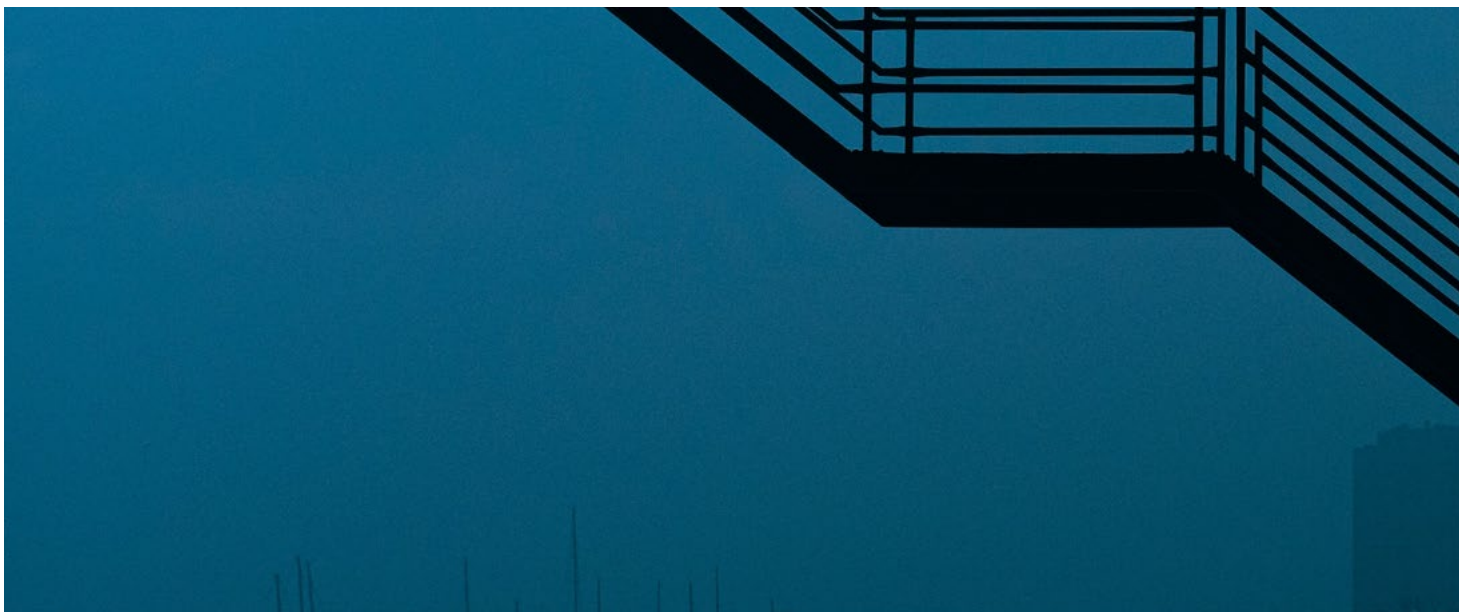


Outra característica é que o número de utilizadores de bens numa plataforma de partilha é muito maior, o que justifica a nomeação desta mudança de comportamento como “consumo colaborativo”.

As aplicações do modelo de negócio de plataformas de partilha cresceram enormemente em popularidade nos últimos dez anos, graças à utilização massiva de smartphones, e a tecnologia tornou possível a participação de um grande número de utilizadores numa maior variedade de ideias de negócio. A maioria das plataformas de partilha são vistas como activos e/ou serviços partilhados permitidos por uma plataforma digital.

Tipicamente por uma taxa, as empresas que operam tais plataformas actuam como intermediários, casamenteiros ou porteiros. Ao fazê-lo, eles mitigam os riscos, criam confiança entre os participantes e reduzem os custos de transacção para as suas bases de utilizadores.

Um modelo de Plataforma Compartilhada também permite às empresas fornecer uma variedade muito maior de opções e escolhas para os consumidores do que eles poderiam oferecer se realmente possuíssem os produtos que são partilhados.

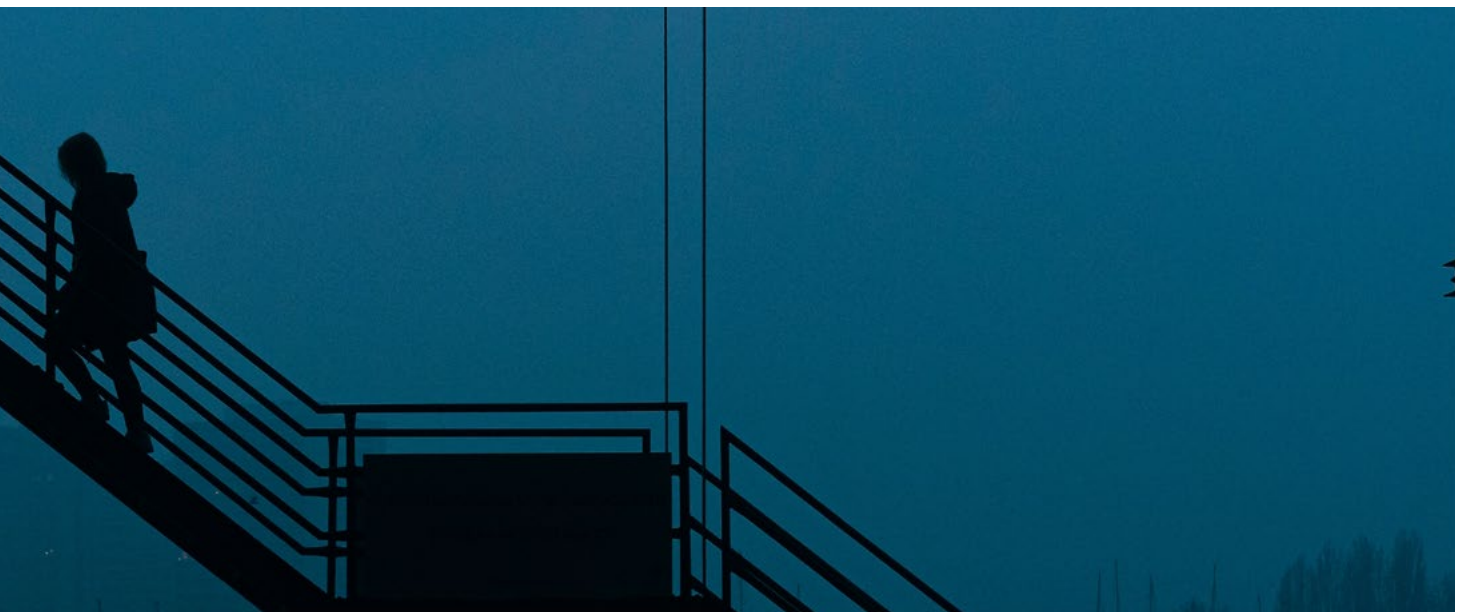




## Benefícios de um modelo de negócio da Plataforma de Partilha

- Proprietários de bens - Beneficiam de plataformas de partilha porque podem receber compensação monetária por permitirem que outros utilizem os seus bens ou produtos quando não os estão a utilizar.
- Utilizadores temporários de bens - Podem fazer uso de algo sem o custo de o comprar e possuir, eliminando as despesas gerais e as responsabilidades de propriedade.
- Empresas de plataformas de partilha - Ao ligar as duas partes acima, as empresas de plataformas de partilha recebem uma taxa pelo seu serviço e não precisam de possuir ou produzir os produtos ou serviços que “vendem”.

Estamos no início de uma grande mudança em direcção a um modelo de negócio circular mais orientado para a partilha. Este modelo optimiza a utilização dos produtos existentes em vez de se concentrar na criação de novos produtos, conduzindo a uma utilização mais sustentável dos materiais. Também reduz muito os custos operacionais para as empresas que o adoptam.



**O QUE PODE SER  
PARTILHADO ATRAVÉS  
DE UMA PLATAFORMA  
DE PARTILHA?**

Em menos de uma década, a partilha de plataformas económicas fomentou a concorrência e redefiniu as fronteiras da indústria numa série de negócios. Dois pioneiros da economia solidária - Uber e Airbnb - são agora conhecidos como gigantes globais e actores líderes no sector. Mas há muito mais negócios de plataformas de partilha maravilhosas:

- Partilha de transportes: mobilidade como um serviço.  
Partilha de carro em vez de possuir um carro ou depender de transportes públicos. Exemplos: [Blablacar](#), uma plataforma que liga os condutores a pessoas que precisam de fazer uma viagem entregue; [Uber](#) (liga os condutores a utilizadores que precisam de boleia, usando um smartphone como ferramenta), [Hiyacar](#) (o proprietário aluga um carro próprio que não é muito usado),  
Partilha de bicicleta, partilha de scooter, em vez de possuir uma bicicleta ou scooter. Exemplos: partilha de bicicletas públicas, modelos baseados em estações, partilha de bicicletas/scooters de flutuação livre.
- Partilha da casa: Modelos diferentes, tais como:  
O Couchsurfing permite aos indivíduos que têm casas ou apartamentos encher quartos não utilizados ou até mesmo apenas um sofá, ganhar dinheiro e/ou partilhar experiência de alojamento. Exemplo: [Couchsurfing](#) (liga os membros a uma comunidade global de viajantes) e [Homestay](#)  
Alugar o seu quarto/casa: um exemplo é a Airbnb que liga os proprietários das casas aos viajantes que precisam de um lugar para ficar.  
Férias de troca de casa. Exemplo: [HomeExchange](#)



- Partilha de bens: venda de qualquer tipo de bens que já não utiliza. Exemplo: [Wallapop](#), um ponto de encontro para compradores e vendedores que oferecem e compram bens em segunda mão numa vasta gama de categorias.
- Ferramentas e partilha de equipamento: alugar como um serviço. Estas são plataformas de troca de ferramentas ou equipamentos técnicos entre indivíduos que os utilizam durante apenas algumas horas da sua vida útil. Este é o caso da [FatLlama](#).
- Partilha de serviços: eles oferecem mão-de-obra e perícia. Exemplos: [Near Me](#) oferece uma plataforma de mercado peer-to-peer que contém todas as peças necessárias para criar, desenhar e gerir um mercado online. [Master Wizr](#), Uma experiência criativa para as equipas de campo de negócios que procuram colaborar umas com as outras e com os seus clientes.
- Plataformas de partilha de excedentes alimentares para evitar desperdícios alimentares, tais como [TooGoodToGo](#), aplicação gratuita para smartphones que liga restaurantes locais, hotéis e empresas retalhistas que têm excedentes alimentares não vendidos a clientes locais.
- Partilha do espaço:
- Lugar de estacionamento: [Parkcash](#) fornece aplicações de partilha de lugares de estacionamento, gestão dinâmica de acesso e monitorização da ocupação em tempo real.
- Espaço de armazenamento



- As plataformas de partilha de conhecimento são centros centralizados para a partilha de informação, directrizes, políticas, instruções, documentação de processos, e muito mais. Diferem de uma base de conhecimentos na medida em que apresentam a informação de uma forma contextualizada para se envolverem, e os utilizadores podem colaborar. Exemplos: [WEKH](#) partilha pesquisas e recursos sobre mulheres empresárias no Canadá; [Nuclino](#) fornece uma forma simples de reunir conhecimentos, documentos e projectos sob o mesmo tecto.



**O MODELO DE PARTILHA É  
SEMPRE MAIS SUSTENTÁVEL?  
PODE A ECONOMIA DE  
PARTILHA PROCURAR REDUZIR  
O NOSSO CONSUMO LÍQUIDO E  
FACILITAR A COESÃO SOCIAL?**

Muitos defensores da economia solidária afirmam que é uma forma mais sustentável de consumo. Mas nem sempre é este o caso.

A Airbnb é culpada pelo aumento dos custos de habitação em centros urbanos densos, gentrificação, e outras questões comunitárias.

Diz-se que Uber aumenta o congestionamento e a poluição atmosférica em alguns contextos da cidade à medida que os condutores vagueiam pela cidade e ficam sentados à espera de novas tarifas.

Muitas plataformas podem mesmo induzir um maior consumo, uma vez que os utilizadores têm acesso a um maior número de produtos.

Se a economia de partilha não é sustentável por defeito, devemos ser deliberados na forma como concebemos plataformas de partilha para assegurar resultados mais sustentáveis. Mas a sustentabilidade é muitas vezes complexa. E, embora você possa ter boas intenções, ela nem sempre é o caso de o seu modelo de negócio proporcionar melhores resultados de sustentabilidade (Curtis, 2020)

Na ausência de dados e sem necessidade de contratar especialistas para realizar uma análise completa do ciclo de vida da sua plataforma, é muito mais fácil pensar em contextos em que o seu modelo de negócio é mais susceptível de conduzir a um consumo mais sustentável.



**COMO PODE SER  
APLICADO POR  
EMPRESÁRIOS E  
START-UPS?**



Uma forte participação na economia colaborativa requer uma ligação. Para partilhar, as pessoas têm de interagir umas com as outras para identificar recursos e formas de mover bens e serviços. Há cada vez mais lugares na web (e em outros lugares) para encontrar pessoas com quem partilhar. Já existem histórias de sucesso com as quais podemos aprender e pedir ideias emprestadas.

No TedxSidney (2010) Rachel Botsman perguntou: “Quantos de vocês têm um berbequim eléctrico? Ele será usado cerca de 12 ou 15 vezes durante toda a sua vida útil. É um pouco ridículo, não é? Porque o que você precisa é do furo, não do berbequim”. Ela argumentou então que partilhar artigos subutilizados com pessoas da vizinhança é uma abordagem melhor.

## **Barreiras**

Existem algumas barreiras que podem dissuadir o utilizador de aderir ou utilizar a plataforma de partilha:

- Custos de pesquisa: quando quiser pedir emprestado o berbequim a alguém, precisa primeiro de encontrar a pessoa na plataforma e certificar-se de que é o tipo certo de berbequim.
- Custos de transacção: no dia acordado, você vai lá e apanha-o. Eles vão lá estar? De o ir buscar a um local fechado à chave? Como localizar este lugar? etc.
- Barreiras para o proprietário: Irão eles recuperar as suas coisas? Quando? Em que condição?





Por exemplo, o [Fat Llama](#) resolveu parte destes problemas através da verificação dos mutuários e com um seguro de protecção do mutuante por item.

### **Prestar um serviço**

Mas a solução para estas barreiras pode fazer uma grande diferença: não sendo apenas uma plataforma de partilha de bens, mas também prestando um serviço. Por exemplo, a solução certa para o problema da partilha de um berbequim seria fornecer não o berbequim mas o serviço do proprietário, o que pode envolver uma vasta gama de serviços, como levar o berbequim ao utilizador, perfurar o buraco, pendurar a cortina, limpar a confusão e levar o berbequim de volta para casa. Isto também é chamado uma plataforma de “partilha” de serviços. Veja o caso do [TaskRabbit](#). Esta abordagem resolve muitos problemas, mas não significa que esta seja a única solução. Mas é uma solução que escalou mais rapidamente do que partilhar ferramentas ou outros bens duradouros, a um custo mais elevado do que pedir emprestado. Para começar, isto significa acrescentar muitos custos e complexidade.

Uma das premissas mais importantes para identificar alguma coisa é que ela foi “subutilizada”, mas não é uma condição necessária. A sobreutilização de ofertas concorrentes (hotéis, por exemplo) também pode mostrar oportunidades para as plataformas de partilha sem que o bem partilhado seja subutilizado.

## Tipos de plataformas

- Modelo peer-to-peers (P2P): a partilha tem lugar entre os pares. Exemplos: Airbnb, FatLama.
- Modelo Business-to-business (B2B): a partilha tem lugar entre empresas (por exemplo, construção ou equipamento médico).
- Modelo Business-to-peers (B2P): recursos ociosos pertencentes a uma empresa que podem ser utilizados por indivíduos (por exemplo, Bagbnb)
- Modelo de multidões: descreve a mediação de um para muitos, de muitos para um ou de muitos para muitos. Inclui as cooperativas ou modelos de crowdsourcing (por exemplo, cooperativas de energias renováveis ou crowdsourcing de fantasias para uma produção teatral).



**FERRAMENTAS E EXEMPLOS  
PARA O AJUDAR A  
DESENVOLVER A SUA IDEIA DE  
PLATAFORMA DE PARTILHA**

## **O modelo de negócio da Plataforma Tela**

Esta Tela introduz alguns aspectos que estão estritamente relacionados com o valor partilhado. O lado esquerdo da tela é inteiramente dedicado à dinâmica da comunidade e, de facto, acolhe a secção de Serviços de Apoio à Comunidade: uma secção dedicada aos serviços reais que os Participantes da Plataforma dirigem em apoio a uma troca saudável entre comunidades. Além disso, a tela introduz o conceito de Segmentos de Pares que, diferente do conceito de Segmentos de Clientes, implica algum nível de troca de pares entre utilizadores. As trocas são transacções e eventualmente podem ser relações autênticas. Aí, você tem comunidades. Existe um processo passo-a-passo sugerido para preencher a tela, mas não existe uma forma especial de ver a tela. Apenas lhe dá uma visão geral de uma forma que pode ser melhorada. A Tela concentra-se em sessões de brainstorming. Encontrará mais informação sobre como aplicar esta Tela na secção “Outras leituras e recursos”.

## **O modelo de negócio Wallapop**

Wallapop é uma das plataformas espanholas mais conhecidas que serve como um ponto de encontro entre compradores e vendedores que oferecem e compram artigos em segunda mão numa multiplicidade de categorias. A principal proposta de valor oferecida pela Wallapop através do seu negócio é oferecer uma plataforma onde tanto os compradores como os vendedores obtêm lucro ao participarem nela: os compradores obtêm artigos em segunda mão interessantes a preços mais baixos, e os vendedores obtêm um benefício económico ao venderem artigos de que já não precisam. Pode saber mais sobre o modelo de negócio Wallapop Canvas na secção “Outras leituras e recursos”.



## Como construir um campo de marketing eficaz

Ao iniciar um negócio, precisa de convencer investidores, partes interessadas e outras pessoas-chave sobre os seus produtos ou serviços, e é importante aproveitar ao máximo o seu tempo.

Um passo de marketing é um resumo de um produto ou serviço que você está a tentar vender. São frequentemente breves discursos destacando características chave do seu negócio que pode usar para criar redes, assegurar investidores ou sugerir ideias aos seus gestores. Deve ser conciso e focalizado e incluir os seguintes elementos:

- Nome do produto
- Como o produto ou serviço resolve um problema ou pode beneficiar outros
- Características chave do produto ou serviço que o distinguem dos concorrentes
- Provas de estudos de investigação ou testemunhos de clientes
- Fecho forte como uma última oportunidade para tornar o seu produto memorável
- Informação de contacto: Providencie uma forma para que o seu público saiba mais

Pode encontrar um guia passo-a-passo para criar o seu próprio discurso de marketing, com alguns exemplos na secção “Outras leituras e recursos”.



# TAREFA DE AVALIAÇÃO FINAL

## **OBJECTIVO DA ACTIVIDADE:**

Preparar um plano de marketing para convencer as pessoas de que o modelo de plataforma de partilha é o melhor modelo para a sua ideia de negócio circular.

## **TEMPO REQUERIDO:**

4/5 horas para desenvolver o campo

3 horas para gravá-lo e editá-lo.

## **MATERIAIS NECESSÁRIOS:**

Artigos e Links no Eduzine.

Câmara fotográfica (ou o seu smartphone)

Software de edição

Portátil

Acesso à Internet

## **FORMATO PARA A APRESENTAÇÃO:**

Vídeo curto. A segunda opção é uma apresentação oral.





## PASSOS PARA COMPLETAR A TAREFA:

- Passo 1: Formule uma série de ideias para uma plataforma de partilha de negócios que se ligue à economia circular.
- Passo 2: Refine as suas ideias para 1 ou 2 que mais lhe agradem ou que tenham um bom potencial e depois escolha qual vai usar.
- Passo 3: O seu vídeo deve incluir uma introdução sobre o que é o modelo de negócio da Plataforma de Partilha, exemplos de sucesso em acção, e como este negócio da plataforma de partilha pode ser mais sustentável e ligado à economia circular.
- Passo 4: você decide o estilo e o formato do pequeno vídeo, mas lembre-se, tem de ser interessante ou envolvente o suficiente para que as pessoas o queiram ver. Pode ser você a falar com a câmara ou algo como este do ToGoodToGo, ou uma mistura. Por isso, crie algo que valha a pena ver!
- Passo 5: Edite o vídeo conforme necessário.□
- Passo 6: Uma vez concluído, os participantes são convidados a partilhar o seu trabalho.



**TESTE  
FINAL**

Está pronto para mostrar o que aprendeu com a Eduzine?

Sente que sabe mais sobre o modelo de negócio da Plataforma de Partilha agora do que quando faz o teste de auto-reflexão no início?

Depois de ter lido todos os artigos no eduzine, não terá problemas em completar este questionário.

[Clique aqui para ver o exercício.](#)



# LEITURAS E RECURSOS ADICIONAIS

A Tela de Concepção da Plataforma: uma ferramenta para a concepção de negócios

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

Modelo de negócio da Plataforma de Partilha

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

Partilha de activos entre empresas: FLUXOW2

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

Fazer sentido dos muitos modelos de negócio na economia solidária

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

Partilha de activos: como desbloquear a economia de acesso

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

Partilha da Economia em Bens de Consumo: Tendências dos Consumidores

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

3 Plataformas para iniciar o seu próprio serviço de partilha

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

Modelo de negócio 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](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)

Modelo de Arranque - Partilha Wifi

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

Como Escrever um Projeto de Marketing (Com Exemplos)

<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