

PLATFORME DE PARTAJARE

NIVEL AVANSAT



CUPRINS

Introducere _____	3
Rezultatele așteptate ale învățării _____	4
Exercițiu de autorefecție _____	5
Ce este modelul platformei de partajare? _____	6
Ce poate fi împărtășit prin intermediul unei platforme de partajare? _____	10
Este modelul de partajare întotdeauna mai durabil? Poate economia de partajare să încerce să reducă consumul net și să faciliteze coeziunea socială? _____	14
Cum poate fi aplicat de către antreprenori și start-up-uri? _____	16
Instrumente și exemple care să vă ajute să vă dezvoltați ideea de platformă de partajare _____	20
Sarcina de evaluare finală _____	23
Test final _____	26
Lecturi și resurse suplimentare _____	28



INTRODUCERE

Urmăriți videoclipul pentru a afla mai multe despre modelul de afaceri Sharing Platform.

Acest videoclip prezintă modelul de afaceri al platformelor de partajare și explică modul în care acest model de afaceri poate aduce beneficii atât proprietarilor, cât și utilizatorilor, precum și modul în care promovează sustenabilitatea și economia circulară.



REZULTATELE AȘTEPTATE ALE ÎNVĂȚĂRII

CUNOȘTIȘTE	<ul style="list-style-type: none">• Cunoașterea modelului de platformă de partajare și a modului în care acesta poate fi aplicat de către antreprenori și start-up-uri.• Cunoașterea a ceea ce poate fi partajat prin intermediul unei platforme de partajare - competențe, active, produse, specificații etc.• Cunoașterea modului în care se poate crea o platformă de partajare în propriul context.
COMPETENȚE	<ul style="list-style-type: none">• Evaluați produsele, competențele, spațiile și bunurile actuale din propria regiune care ar putea deveni parte a unei platforme de partajare; și elaborați un model de afaceri pentru a dezvolta aceste idei.• Cercetarea sprijinului și a fondurilor disponibile pentru a sprijini crearea unui model de platformă de partajare.• Elaborați și exersați o prezentare de marketing pentru o platformă de partajare.
ATITUDINI	<ul style="list-style-type: none">• Recunoașteți că o platformă de partajare poate fi creată cu costuri de înființare reduse, deoarece nu sunt necesare produse sau materiale noi.• Aprecierea impactului pozitiv asupra mediului pe care îl pot avea platformele de partajare.• Dorința de a se baza pe rețelele și colaboratorii identificați la nivel intermediar și de a elabora un plan de creare a unei platforme de partajare.



EXERCIȚIU DE AUTOREFLECȚIE

Bine ați venit! În acest test, veți avea de răspuns la 10 întrebări care vă vor arăta cunoștințele inițiale de bază pe care le aveți despre modelul de afaceri Product as a Service.

[Faceți clic aici pentru exercițiu.](#)



CE ESTE MODELUL PLATFORMEI DE PARTAJARE?

SHARING IS CARING: O CALE CIRCULARĂ DE URMAT

Este imperativ să lucrăm cu toții împreună pentru a determina cele mai bune modalități de a dezvolta soluții pentru abordarea actuală mai risipitoare a modului în care utilizăm produsele. Trebuie să creăm modalități de a reduce sau de a elimina dependența noastră de resursele virgine care să devină modul nostru standard de operare în viitor, pentru a reduce îngrijorarea că resursele vor dispărea sau vor deveni prohibitive.

Multe dintre modelele de afaceri circulare se concentrează pe eficientizarea producției și pe reducerea dependenței de resurse naturale noi, neatinse. Cu toate acestea, există, de asemenea, un concept mult mai elementar care a contribuit în mare măsură la un sistem mai eficient și mai circular: partajarea produselor pe care le deținem deja.

În economia noastră actuală, o platformă de partajare este un model de afaceri circular în care o companie promovează colaborarea între utilizatori pentru a crește utilizarea și valoarea produselor.

Principala caracteristică definitorie a unei afaceri de tip platformă de partajare este că societatea nu produce și nu deține bunuri . Pur și simplu creează posibilitatea ca consumatorii să valorifice potențialul nefolosit al produselor , al competențelor sau al spațiilor, în schimbul unor beneficii monetare sau nemonetare. Proprietarii sunt responsabili pentru întreținerea și calitatea serviciilor .

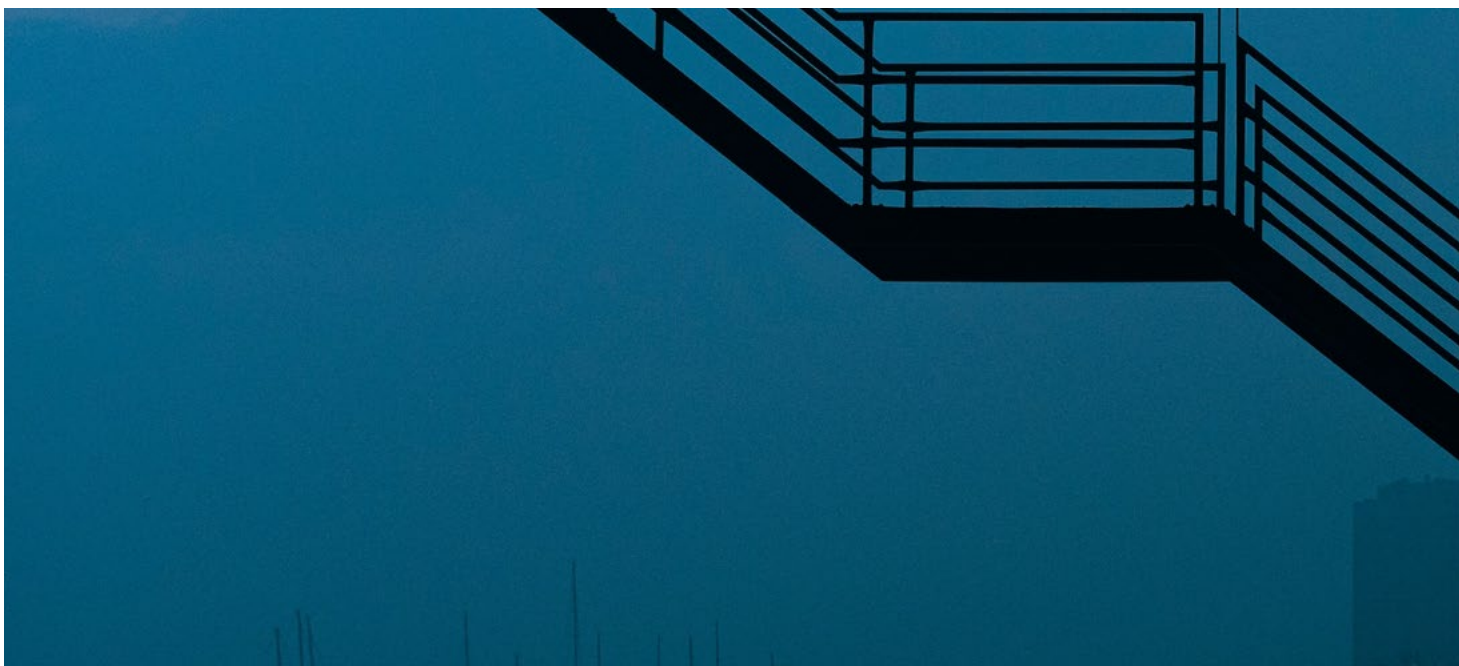


O altă caracteristică este că numărul utilizatorilor de bunuri pe o platformă de partajare este mult mai mare, ceea ce justifică denumirea acestei schimbări comportamentale de “consum colaborativ” .

Aplicațiile de model de afaceri ale platformelor de partajare au crescut enorm în popularitate în ultimii zece ani, datorită utilizării masive a telefoanelor inteligente, iar tehnologia a făcut posibilă participarea unui număr mare de utilizatori la o varietate mai mare de idei de afaceri. Cele mai multe platforme de partajare sunt văzute ca fiind bunuri și/sau servicii partajate activate de o platformă digitală.

De obicei, în schimbul unei taxe, întreprinderile care operează astfel de platforme acționează ca intermediari. În acest fel, ele reduc riscurile, creează încredere între participanți și scad costurile tranzacțiilor pentru bazele lor de utilizatori.

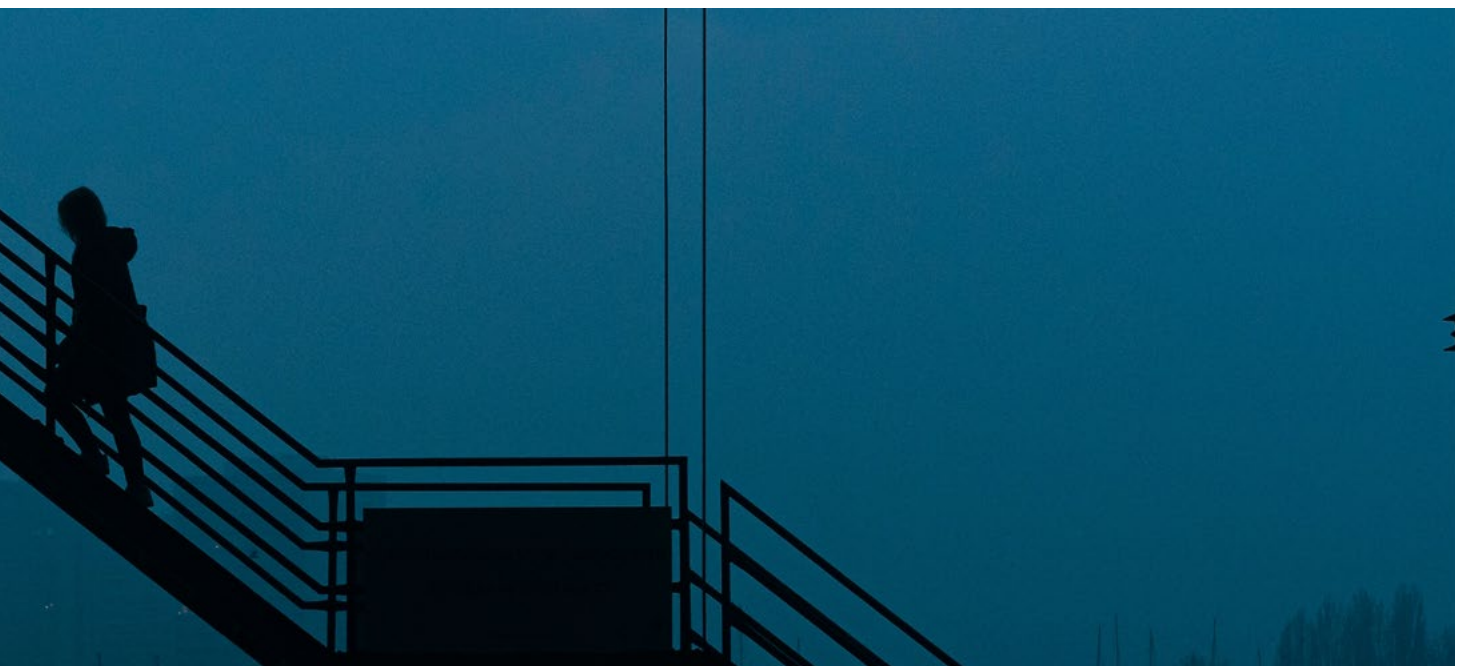
Un model de platformă de partajare permite, de asemenea, companiilor să ofere consumatorilor o varietate mult mai mare de opțiuni și de alegeri decât ar putea oferi dacă ar fi proprietarii lor.
produsele care sunt partajate.



Beneficiile modelului de afaceri al unei platforme de partajare

- Proprietarii de bunuri - Aceștia beneficiază de platformele de partajare, deoarece pot primi compensații monetare pentru că permit altora să le folosească bunurile sau produsele atunci când nu le folosesc.
- Utilizatori temporari de bunuri - Aceștia pot utiliza un bun fără a suporta costurile de achiziționare și de deținere a acestuia, eliminând cheltuielile generale și responsabilitățile legate de proprietate.
- Companii de platforme de partajare - Prin conectarea celor două părți de mai sus, companiile de platforme de partajare primesc o taxă pentru serviciul lor și nu trebuie să dețină sau să producă produsele sau serviciile pe care le "vând".

Ne aflăm la începutul unei schimbări majore către un model de afaceri circular mai orientat spre partajare. Acest model optimizează utilizarea produselor existente în loc să se concentreze pe crearea de noi produse, ceea ce duce la o utilizare mai durabilă a materialelor. De asemenea, reduce considerabil costurile de exploatare pentru companiile care îl adoptă.



**CE POATE FI
ÎMPĂRTĂȘIT PRIN
INTERMEDIUL UNEI
PLATFORME DE
PARTAJARE?**

În mai puțin de un deceniu, platformele economiei de partajare au încurajat concurența și au redefinit limitele industriei într-o serie de afaceri. Doi pionieri ai economiei de partajare - Uber și Airbnb - sunt acum giganți globali bine-cunoscuți și actori principali în acest sector. Dar există multe alte afaceri minunate ale platformelor de partajare:

- Transportul în comun: mobilitate ca serviciu.
 - Ridesharing sau carsharing în loc să dețină o mașină sau să se bazeze pe transportul public. Exemple: Blablacar, o platformă care pune în legătură șoferii cu persoanele care au nevoie să facă o cursă livrată; Uber (pune în legătură șoferii cu utilizatorii care au nevoie de o cursă, folosind un smartphone ca instrument), Hiyacar (proprietarul închiriază propria mașină care nu este prea mult folosită),
 - Partajarea bicicletelor și a scuterelor, în loc de a deține o bicicletă sau un scuter. Exemple: partajare publică a bicicletelor, modele bazate pe stații, partajare gratuită a bicicletelor/scooterilor.
- Împărtășire la domiciliu: Diferite modele, cum ar fi:
 - Couchsurfing permite persoanelor care au case sau apartamente să umple camerele nefolosite sau chiar și o canapea, pentru a câștiga bani și/sau pentru a împărtăși experiența de găzduire. Exemplu: Couchsurfing (conectează membrii la o comunitate globală de călători) și Homestay.
 - Închirierea camerei/caselor: un exemplu este Airbnb, care pune în legătură proprietarii de case cu călătorii care au nevoie de un loc de cazare.



- Vacanțe de schimb de case. Exemplu: Schimb de case
- Împărțirea bunurilor: vânzarea oricărui tip de bunuri pe care nu le mai folosiți. Exemplu: Wallapop, un punct de întâlnire pentru cumpărători și vânzători care oferă și cumpără bunuri second-hand dintr-o gamă largă de categorii.
- Utilizarea în comun a uneltelor și echipamentelor: închirierea ca serviciu. Acestea sunt platforme de schimb de unelte sau de echipamente tehnice între persoane care le folosesc doar câteva ore în viață. Acesta este cazul FatLlama.
- Partajarea serviciilor: oferă forță de muncă și expertiză . Exemple: Near Me oferă o platformă de piață peer-to-peer care conține toate piesele necesare pentru a înființa, proiecta și gestiona o piață online. Master Wizr, o experiență creativă pentru echipele de pitch deck de afaceri care doresc să colaboreze între ele și cu clienții lor.
- Platforme de partajare a surplusului de alimente pentru a evita risipa de alimente, cum ar fi TooGoodToGo, o aplicație gratuită pentru smartphone care pune în legătură restaurantele, hotelurile și magazinele locale care au surplusuri de alimente nevândute cu clienții locali.
- Partajarea spațiului:
 - Loc de parcare: Parkcash oferă aplicații de partajare a locurilor de parcare, gestionare dinamică a accesului și monitorizare a ocupării în timp real.
 - Spațiu de depozitare



- Platformele de partajare a cunoștințelor sunt hub-uri centralizate pentru schimbul de informații, orientări, politici, instrucțiuni, documentație de proces și multe altele. Acestea diferă de o bază de cunoștințe prin faptul că prezintă informațiile într-un mod contextualizat pentru a se angaja, iar utilizatorii pot colabora. Exemple: WEKH împărtășește cercetări și resurse privind femeile antreprenor din Canada; Nuclino oferă o modalitate simplă de a reuni cunoștințe, documente și proiecte sub un singur acoperiș.



**ESTE MODELUL
DE PARTAJARE
ÎNTOTDEAUNA MAI
DURABIL? POATE
ECONOMIA DE
PARTAJARE SĂ ÎNCERCE
SĂ REDUCĂ CONSUMUL
NET ȘI SĂ FACILITEZE
COEZIUNEA SOCIALĂ?**

Muți susținători ai economiei de partajare susțin că aceasta este o formă de consum mai sustenabilă. Dar nu este întotdeauna așa...

Airbnb este acuzat de creșterea costurilor locuințelor în centrele urbane dense, de gentrificare și de alte probleme comunitare.

Se spune că Uber sporește aglomerația și poluarea aerului în unele zone ale orașului, deoarece șoferii se plimbă prin oraș și stau la ralanti în așteptarea unor noi curse.

Multe platforme pot chiar să inducă un consum mai mare, deoarece utilizatorii au acces la un număr mai mare de produse.

Dacă economia de partajare nu este sustenabilă în mod implicit, trebuie să fim deliberate în modul în care proiectăm platformele de partajare pentru a asigura rezultate mai sustenabile. Dar sustenabilitatea este adesea complexă. Și, deși puteți avea intenții bune, este nu este întotdeauna cazul ca modelul dvs. de afaceri să producă rezultate îmbunătățite în materie de sustenabilitate (Curtis, 2020)

În absența datelor și fără a fi nevoie să contractați experți care să efectueze o analiză completă a ciclului de viață al platformei dvs., este mult mai ușor să vă gândiți la contextele în care modelul dvs. de afaceri are mai multe șanse să conducă la un consum mai durabil.



**CUM POATE FI
APLICAT DE CĂTRE
ANTREPRENORI ȘI
START-UP-URI?**

O participare puternică la economia colaborativă necesită conectare. Pentru a împărtăși, oamenii trebuie să interacționeze unii cu alții pentru a identifica resurse și modalități de circulație a bunurilor și serviciilor. Există din ce în ce mai multe locuri pe web (și în alte părți) pentru a găsi persoane cu care să împărtășești. Există deja povești de succes din care putem învăța și împrumuta idei.

La TedxSidney (2010), Rachel Botsman a întrebat: "Câți dintre voi dețin o mașină de găurit? Aceasta va fi folosită de aproximativ 12 sau 15 ori în întreaga sa viață. Este oarecum ridicol, nu-i așa? Pentru că ceea ce vă trebuie este gaura, nu burghiul." Ea a susținut apoi că o abordare mai bună este aceea de a împărți obiectele subutilizate cu oamenii din cartier.

Bariere

Există câteva bariere care ar putea descuraja utilizatorul să se alăture sau să utilizeze platforma de partajare :

- Costuri de căutare: atunci când doriți să împrumutați burghiul cuiva, trebuie mai întâi să găsiți persoana respectivă pe platformă și să vă asigurați că este vorba de tipul de burghiu potrivit.
- Costuri de tranzacție: în ziua convenită, mergeți acolo și îl ridicați. Vor fi acolo? Sau o ridicați dintr-un loc încuiat? Cum să localizați acest loc? etc.
- Bariere pentru proprietar: Își vor primi lucrurile înapoi? Când? În ce stare?





De exemplu, [Fat Llama](#) a rezolvat o parte din aceste probleme prin verificarea împrumutaților și cu o asigurare de protecție a împrumutătorului pentru fiecare obiect.

Oferirea unui serviciu

Dar soluția la aceste bariere poate face o mare diferență: să nu fie doar o platformă de partajare a activelor, ci și să ofere un serviciu. De exemplu, soluția corectă pentru problema partajării unui burghiu ar fi aceea de a oferi nu burghiul, ci serviciul proprietarului, care poate implica o gamă largă de servicii, cum ar fi aducerea burghiului la utilizator, forarea găurii, agățarea cortinei, curățarea mizeriei și ducerea burghiului înapoi acasă. Aceasta se mai numește și o platformă de “partajare” a serviciilor. A se vedea cazul [TaskRabbit](#). Această abordare rezolvă o mulțime de probleme, dar nu înseamnă că aceasta este singura soluție. Dar este una care s-a extins mai rapid decât partajarea de unelte sau alte bunuri durabile, la un cost mai mare decât împrumutul.

Pentru început, acest lucru înseamnă costuri și complexitate suplimentare.

Una dintre cele mai importante premise pentru a identifica un lucru ca fiind potrivit pentru o platformă de partajare este că acesta a fost "subutilizat", dar nu este o condiție necesară. Suprautilizarea ofertelor concurente (hoteluri, de exemplu) poate arăta, de asemenea, oportunități pentru platformele de partajare, fără ca bunul partajat să fie subutilizat.

Tipuri de platforme

- Modelul peer-to-peer (P2P): partajarea are loc între omologi. Exemple: Airbnb, FatLama.
- Modelul business-to-business (B2B): schimbul are loc între întreprinderi (de exemplu, construcții sau echipamente medicale).
- Modelul business-to-peers (B2P): resurse nefolosite deținute de o întreprindere care pot fi utilizate de persoane fizice (de exemplu, [Bagbnb](#)).
- Modelul mulțimii: descrie medierea de la unul la mulți, de la mulți la unul sau de la mulți la mulți. Acesta include cooperativele sau modelele de crowdsourcing (de exemplu, cooperativele de energie regenerabilă sau crowdsourcing-ul costumelor pentru o producție teatrală).



**INSTRUMENTE ȘI
EXEMPLE CARE SĂ
VĂ AJUTE SĂ VĂ
DEZVOLTAȚI IDEEA
DE PLATFORMĂ DE
PARTAJARE**

Modelul de afaceri al platformei Canvas

Această pânză prezintă câteva aspecte care sunt strict legate de valoarea comună. Partea stângă a tabloului este dedicată în întregime dinamicii comunității și, de fapt, găzduiește secțiunea Servicii de sprijinire a comunității: o secțiune dedicată serviciilor reale pe care părțile interesate de platformă le gestionează în sprijinul unui schimb sănătos în cadrul comunității. În plus, tabloul introduce conceptul de segmente de colegi care, spre deosebire de conceptul de segmente de clienți, implică un anumit nivel de schimb între colegi între utilizatori. Schimburile sunt tranzacții și, în cele din urmă, ar putea fi relații autentice. Iată, aveți comunități.

Există un proces pas cu pas sugerat pentru a completa pânza, dar nu există un mod special de a privi acest lucru. Acesta vă oferă doar o imagine de ansamblu într-un mod care poate fi îmbunătățit. Canvas se concentrează pe sesiunile de brainstorming.

Veți găsi mai multe informații despre cum să aplicați acest Canvas în secțiunea "Lecturi și resurse suplimentare".

Modelul de afaceri Wallapop

Wallapop este una dintre cele mai cunoscute platforme spaniole care servește drept punct de întâlnire între cumpărători și vânzători care oferă și cumpără obiecte second-hand dintr-o multitudine de categorii. Principala propunere de valoare oferită de Wallapop prin activitatea sa este aceea de a oferi o platformă în care atât cumpărătorii, cât și vânzătorii obțin un profit prin participarea la aceasta: cumpărătorii obțin articole second-hand interesante la prețuri mai mici, iar vânzătorii obțin un beneficiu economic din vânzarea articolelor de care nu mai au nevoie.



Puteți afla mai multe despre modelul de afaceri Wallapop Canvas în secțiunea “Lecturi și resurse suplimentare”.

Cum să construiești un discurs de marketing eficient
Atunci când începeți o afacere, trebuie să convingeți investitorii, părțile interesate și alte persoane cheie de produsele sau serviciile dumneavoastră și este important să profitați la maximum de timpul pe care îl aveți la dispoziție.

Un discurs de marketing este un rezumat al unui produs sau serviciu pe care încercați să îl vindeți. Adesea, sunt discursuri scurte care evidențiază caracteristicile cheie ale afacerii dumneavoastră și pe care le puteți folosi pentru a crea o rețea de contacte, pentru a găsi investitori sau pentru a sugera idei managerilor. Ar trebui să fie concis și concentrat și să includă următoarele elemente:

- Denumirea produsului
- Modul în care produsul sau serviciul rezolvă o problemă sau poate aduce beneficii altora
- Caracteristicile cheie ale produsului sau serviciului care îl diferențiază de concurenți
- Dovezi din studii de cercetare sau mărturii de la clienți
- Încheiere puternică ca o ultimă șansă de a face produsul memorabil
- Informații de contact: Oferiți o modalitate prin care publicul dumneavoastră să afle mai multe

În secțiunea “Lecturi și resurse suplimentare” găsiți un ghid pas cu pas pentru a vă crea propriul discurs de marketing, cu câteva exemple.



SARCINA DE EVALUARE FINALĂ

SCOPUL ACTIVITĂȚII:

Să pregătești o prezentare de marketing pentru a convinge oamenii că modelul de platformă de partajare este cel mai bun model pentru ideea ta de afacere circulară.

TIMP NECESAR:

4/5 ore pentru a dezvolta terenul
3 ore pentru înregistrare și editare.

MATERIALE NECESARE:

Articole și linkuri în Eduzine.

Aparat de fotografiat (sau smartphone-ul tău)

Software de editare

Laptop

Acces la internet

FORMATUL PENTRU PREZENTARE:

Scurt video. A doua opțiune este o prezentare orală.



PAȘI PENTRU ÎNDEPLINIREA SARCINII:

- Pasul 1: Formulați o serie de idei pentru o platformă de partajare a afacerilor care să aibă legătură cu economia circulară.
- Pasul 2: Rafinează-ți ideile până la una sau două idei care îți plac cel mai mult sau care au un potențial bun și apoi alege pe care le vei folosi.
- Pasul 3: Videoclipul dvs. ar trebui să includă o introducere în ceea ce reprezintă modelul de afaceri al platformei de partajare, exemple de succes în acțiune și modul în care această platformă de partajare poate fi mai sustenabilă și are legătură cu economia circulară.
- Pasul 4: decideți stilul și formatul videoclipului scurt, dar nu uitați că trebuie să fie suficient de interesant sau captivant pentru ca oamenii să dorească să îl vadă. Poate fi vorba de tine vorbind cu camera sau ceva de genul acesta de la [ToGoodToGo](#), sau un mix. Așadar, creați ceva care merită să fie urmărit!
- Pasul 5: Editați videoclipul după cum este necesar.
- Pasul 6: Odată finalizat, participanții sunt invitați să își împărtășească lucrările.



TEST FINAL

Sunteți gata să arătați ce ați învățat din Eduzine?

Simțiți că știți mai multe despre modelul de afaceri al Platformei de partajare acum decât atunci când ați răspuns la testul de auto-reflecție de la început?

Odată ce ați citit toate articolele din eduzine, nu veți avea probleme în a completa acest test.

[Faceți clic aici pentru exercițiu.](#)



LECTURI ȘI RESURSE SUPLIMENTARE

Platform Design Canvas: un instrument pentru proiectarea afacerilor

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

Modelul de afaceri al platformei de partajare

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

Partajarea activelor între întreprinderi: FLOOW2

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

Înțelegerea numeroaselor modele de afaceri din economia de partajare

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

Partajarea activelor: cum să deblocăm economia accesului

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

Economia de partajare în domeniul bunurilor de consum: Tendințe de consum

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

3 platforme pentru a începe propriul serviciu de partajare

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



Modelul de afaceri 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

Modelul de pornire - Partajare Wifi

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

Cum să scrieți o prezentare de marketing (cu exemple)

<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