

# ΠΡΟΪΟΝ ΩΣ ΥΠΗΡΕΣΙΑ

ΠΟΙΟ ΕΙΝΑΙ ΤΟ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟ  
ΜΟΝΤΕΛΟ ΠΡΟΪΟΝΤΟΣ  
ΩΣ ΥΠΗΡΕΣΙΑΣ;



# ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΑ

Εισαγωγή _____	3
Αναμενόμενα μαθησιακά αποτελέσματα _____	4
Άσκηση αυτοαναστοχασμού _____	5
Δημιουργία μιας επιχείρησης προϊόντων ως υπηρεσιών. _____	6
Οι πρακτικές εφαρμογές του επιχειρηματικού μοντέλου “Προϊόν ως υπηρεσία”. _____	9
Ευκαιρίες για το επιχειρηματικό μοντέλο Προϊόν ως υπηρεσία _____	12
Ευθύνη του επιχειρηματία για τη διασφάλιση της βιωσιμότητας του προϊόντος και της ασφαλούς διάθεσης. _____	15
Ρόλος και ευθύνες του επιχειρηματία και του καταναλωτή στο επιχειρηματικό μοντέλο “Προϊόν ως υπηρεσία”. _____	17
Τελική εργασία αξιολόγησης _____	20
Τελική δοκιμή _____	23
Περαιτέρω ανάγνωση και πόροι _____	25



# ΕΙΣΑΓΩΓΗ

Παρακολουθήστε το βίντεο για να μάθετε για το επιχειρηματικό μοντέλο “Προϊόν ως υπηρεσία”.

Αυτό το βίντεο θα παρουσιάσει το επιχειρηματικό μοντέλο Προϊόν ως υπηρεσία και θα δώσει επίσης παραδείγματα του στην πράξη. Θα εξηγήσει πώς το επιχειρηματικό μοντέλο PaaS μπορεί να ωφελήσει τόσο τους πελάτες όσο και τους κατασκευαστές και πώς προωθεί τη βιωσιμότητα και την κυκλική οικονομία.



# ΑΝΑΜΕΝΟΜΕΝΑ ΜΑΘΗΣΙΑΚΑ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ

<b>ΓΝΩΣΗ</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Γνώση των πρακτικών εφαρμογών του επιχειρηματικού μοντέλου “προϊόν ως υπηρεσία”.</li><li>• Γνώση της ευθύνης του επιχειρηματία για τη διασφάλιση της βιωσιμότητας και της ασφαλούς διάθεσης των προϊόντων.</li><li>• Γνώση της δημιουργίας μιας επιχείρησης προϊόντων ως υπηρεσιών.</li></ul>
<b>ΔΕΞΙΟΤΗΤΕΣ</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Καταιγισμός ιδεών και χαρτογράφηση ευκαιριών για το επιχειρηματικό μοντέλο “Προϊόν ως υπηρεσία”.</li><li>• Συζητήστε το ρόλο και τις ευθύνες του επιχειρηματία και του καταναλωτή στο επιχειρηματικό μοντέλο “Προϊόν ως υπηρεσία”.</li><li>• Έρευνα και συγγραφή σύμβασης για επιχειρηματίες και πελάτες που ασχολούνται με τη συμφωνία “Προϊόν ως υπηρεσία”.</li></ul>
<b>ΣΤΑΣΕΙΣ</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Προθυμία ανάπτυξης ιδεών για μια επιχείρηση “Προϊόν ως υπηρεσία”.</li><li>• Ακεραιότητα και υπευθυνότητα απέναντι στα προϊόντα και τους πελάτες.</li></ul>



# ΑΣΚΗΣΗ ΑΥΤΟΑΝΑΣΤΟΧΑΣΜΟΥ

Καλώς ήρθατε! Σε αυτό το κουίζ, θα αντιμετωπίσετε 10 ερωτήσεις που θα σας δείξουν τις αρχικές βασικές γνώσεις που έχετε σχετικά με το επιχειρηματικό μοντέλο Προϊόν ως υπηρεσία.

[Κάντε κλικ εδώ για την άσκηση.](#)



**ΔΗΜΙΟΥΡΓΙΑ ΜΙΑΣ  
ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗΣ ΠΡΟΪΟΝΤΩΝ  
ΩΣ ΥΠΗΡΕΣΙΩΝ.**

## Τι είναι το επιχειρηματικό μοντέλο “Προϊόν ως υπηρεσία”;

Το προϊόν ως υπηρεσία (PaaS) είναι ένα επιχειρηματικό μοντέλο που επιτρέπει στους πελάτες να αγοράζουν υπηρεσίες και αποτελέσματα που μπορεί να παρέχει ένα προϊόν αντί να αγοράζουν το ίδιο το προϊόν. Εξυπηρέτηση είναι η υποστήριξη των καθημερινών διαδικασιών ενός άλλου μέρους με τρόπο που βοηθάει αυτό το άτομο ή τον οργανισμό να επιτύχει τους στόχους του με τρόπο που δημιουργεί αξία.

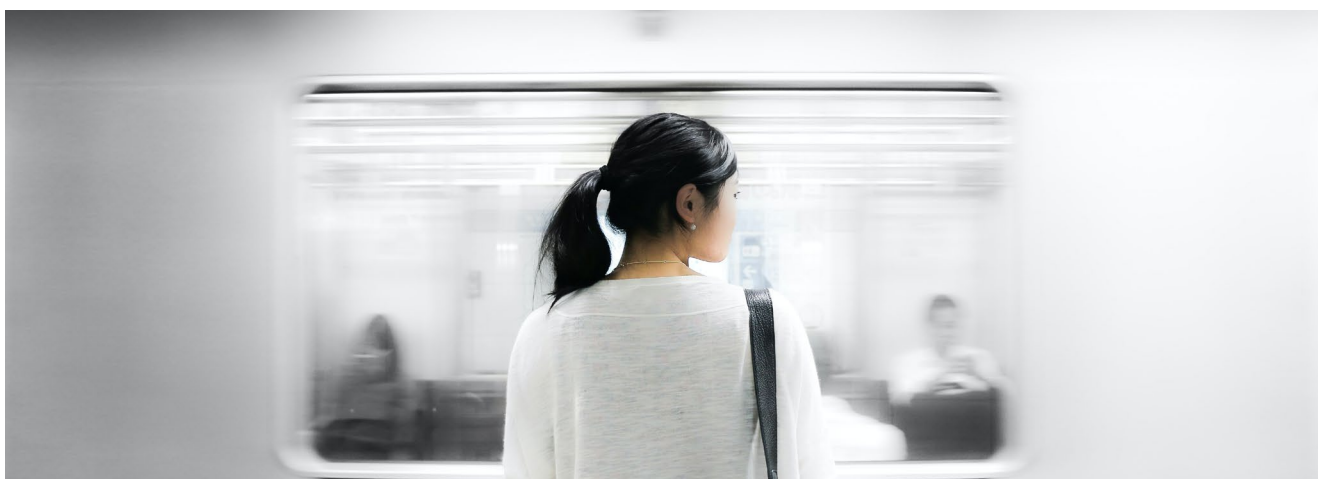
## Γιατί να υιοθετήσετε το επιχειρηματικό μοντέλο “Προϊόν ως υπηρεσία”;

Για τους κατασκευαστές, το PaaS έχει τη δυνατότητα να κερδίζουν περισσότερα επαναλαμβανόμενα έσοδα από τις συνδρομές. Παρέχει επίσης μεγαλύτερη σταθερότητα και συνέπεια των εσόδων, γεγονός που επιτρέπει καλύτερο οικονομικό προγραμματισμό. Αντί να λαμβάνουν εφάπαξ έσοδα, οι κατασκευαστές επωφελούνται πλέον από επαναλαμβανόμενα έσοδα που παράγονται κατά τη διάρκεια ζωής του προϊόντος. Η άνοδος του Διαδικτύου των πραγμάτων τους επιτρέπει να αναλύουν τη συμπεριφορά και τις ανάγκες των πελατών και αυτό, με τη σειρά του, τους επιτρέπει να αναπτύσσουν βαθύτερες πελατειακές σχέσεις.

## Γιατί λειτουργεί το επιχειρηματικό μοντέλο PaaS;

Το PaaS στοχεύει να ωφελήσει τόσο τον πελάτη όσο και τον κατασκευαστή. Για τους πελάτες, το PaaS μειώνει το αρχικό κόστος της άμεσης αγοράς του προϊόντος, επιτρέποντας στους πελάτες να πληρώνουν μικρότερα, επαναλαμβανόμενα ποσά. Καθώς οι πελάτες πληρώνουν συνεχώς για τις υπηρεσίες που λαμβάνουν, υπάρχει πολύ

ισχυρότερο κίνητρο για τους κατασκευαστές να έχουν ουσιαστικές σχέσεις με τον τελικό χρήστη. Με τον τρόπο αυτό θα αυξηθούν οι πιθανότητες αφοσίωσης των πελατών, ανοίγοντας έτσι νέες επιχειρηματικές ευκαιρίες. Καθώς η διατήρηση των πελατών εξαρτάται πλέον σημαντικά από την παρεχόμενη υπηρεσία, οι κατασκευαστές έχουν κίνητρα για να βελτιστοποιήσουν την εμπειρία των πελατών τους. Αυτό μπορεί να οδηγήσει σε νεότερες και πιο εξατομικευμένες εμπειρίες, οι οποίες θα έπρεπε να ενισχύσουν την ικανοποίηση των πελατών. Οι πελάτες μπορούν να αναμένουν καλύτερη ποιότητα προϊόντος/ υπηρεσίας με το επιχειρηματικό μοντέλο PaaS, επειδή είναι προς το συμφέρον των κατασκευαστών να προσφέρουν προϊόντα μεγαλύτερης διάρκειας και υψηλότερης ποιότητας.



Συνολικά, το PaaS παρέχει οικονομική προβλεψιμότητα για τους κατασκευαστές και μεγαλύτερη ποικιλία επιλογών για τους πελάτες, οι οποίοι χρειάζεται να πληρώνουν μόνο για ό,τι καταναλώνουν.



# ΟΙ ΠΡΑΚΤΙΚΕΣ ΕΦΑΡΜΟΓΕΣ ΤΟΥ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΥ ΜΟΝΤΕΛΟΥ “ΠΡΟΪΟΝ ΩΣ ΥΠΗΡΕΣΙΑ”.

Υπάρχουν πολυάριθμα παραδείγματα κατασκευαστών που χρησιμοποιούν το επιχειρηματικό μοντέλο “Προϊόν ως υπηρεσία”.

Το αεροδρόμιο Schiphol στο Άμστερνταμ είναι ένα χαρακτηριστικό παράδειγμα καινοτομίας που χρησιμοποιεί το επιχειρηματικό μοντέλο PaaS. Το αεροδρόμιο Schiphol χρεώνεται για τον φωτισμό που καταναλώνει από τους λαμπτήρες της Philips, όπως ακριβώς οι επιβάτες της Uber θα χρεώνονται ανάλογα με τη διάρκεια της διαδρομής τους. Αντί να αγοράζει, να εγκαθιστά και να συντηρεί όλα τα απαιτούμενα φώτα, το αεροδρόμιο Schiphol πληρώνει στην Phillips ένα συνδρομητικό τέλος για να φωτίζει ολόκληρο το αεροδρόμιο. Ενώ το Schiphol πληρώνει συνεχώς για την ενέργεια που καταναλώνεται για τον φωτισμό του αεροδρομίου χωρίς κανένα προκαταβολικό κόστος, η Philips εξακολουθεί να είναι ιδιοκτήτρια των λαμπτήρων και είναι υπεύθυνη για τη διατήρησή τους σε λειτουργία. Αυτό δίνει κίνητρο στη Philips να παρέχει τα πιο αποδοτικά και ανθεκτικά φώτα που είναι διαθέσιμα. Η μετατόπιση του κινδύνου απόδοσης από τον πελάτη στον κατασκευαστή παρέχει στον πελάτη ένα αίσθημα ηρεμίας. Αυτή η συμφωνία φωτισμού ισχύει με επιτυχία με τη Phillips από το 2015.

Ένα άλλο πρακτικό παράδειγμα του επιχειρηματικού μοντέλου PaaS είναι η μετάβαση από την ιδιοκτησία αυτοκινήτων σε οχήματα κατά παραγγελία, όπως το GoCar. Η κατοχή αυτοκινήτου συμβόλιζε συχνά την ανεξαρτησία στις προηγούμενες γενιές, ωστόσο η κατοχή αυτοκινήτου δεν είναι τόσο ελκυστική για τις νεότερες γενιές. Μπορεί να εξακολουθεί να φαίνεται φθηνότερη, πιο βολική και αναγκαία η αγορά αυτοκινήτου. Αλλά, έχετε αναλογιστεί το κόστος συντήρησης; Την απόσβεση; Ή ακόμη και πόσα χρήματα χάνετε κάθε φορά που το αυτοκίνητό σας κάζεται στο γκαράζ σας; Γνωρίζατε ότι τα αυτοκίνητα είναι σταθμευμένα πάνω από το 90% του χρόνου; Οι υπηρεσίες κινητικότητας κατά παραγγελία επιλύουν όλες αυτές τις ανησυχίες. Το μοντέλο pay-as-you-go έχει πλέον χαρακτηριστεί ως προσιτό, ευέλικτο και βολικό, ιδίως για όσους ζουν σε μεγάλες, πολυσύχναστες πόλεις.



Η χρήση υπηρεσιών αποθήκευσης αρχείων στο διαδίκτυο αντί για φυσικούς δίσκους USB/σκληρούς δίσκους είναι ένα άλλο χαρακτηριστικό παράδειγμα του επιχειρηματικού μοντέλου PaaS. Σήμερα, αντί να πληρώνετε περίπου 150 ευρώ για έναν σκληρό δίσκο 500 GB, πληρώνετε 20 ευρώ ετησίως για 100 GB ή 100 ευρώ ετησίως για 1 TB χώρο στο Google Drive. Οι πελάτες όχι μόνο εξοικονομούν χρήματα, αλλά μπορούν πλέον να έχουν πρόσβαση στα αρχεία τους από το σύννεφο από οπουδήποτε μόλις έχουν σύνδεση στο διαδίκτυο. Αν δεν χρειάζεστε το cloud στο μέλλον, απλά σταματήστε να το χρησιμοποιείτε και ακυρώστε τη συνδρομή σας.

Αυτό δεν περιλαμβάνει καν τα τυπικά 15GB δωρεάν που προσφέρονται. Η παροχή στους πελάτες επιλογών όπως αυτές σήμανε μια σημαντική στροφή από τη φυσική αποθήκευση σε σκληρό δίσκο στο μοντέλο cloud.



**ΕΥΚΑΙΡΙΕΣ ΓΙΑ ΤΟ  
ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟ ΜΟΝΤΕΛΟ  
ΠΡΟΪΟΝ ΩΣ ΥΠΗΡΕΣΙΑ**

Το επιχειρηματικό μοντέλο PaaS παρέχει νέες ευκαιρίες και πηγές εσόδων για τις επιχειρήσεις που είναι πρόθυμες να προσαρμοστούν και να μεταβούν. Πολλές εταιρείες μπορεί να αρχίσουν να αξιολογούν αν πρέπει να κάνουν τη μετάβαση από την πώληση προϊόντων στην προσφορά συνδρομών προϊόντων. Οι πελάτες υιοθετούν πλέον έναν πιο κυκλικό τρόπο απόκτησης προϊόντων και οι βιώσιμες επιχειρήσεις θα συνεχίσουν να αναπτύσσονται με την πάροδο του χρόνου.

Η δυνατότητα μετάβασης σε ένα συνδρομητικό μοντέλο θα είναι ελκυστική για πολλές επιχειρήσεις. Οι παντοπώλες και οι αγρότες θα μπορούσαν να αποτελέσουν ένα χαρακτηριστικό παράδειγμα αυτής της νέας ευκαιρίας: η πώληση εβδομαδιαίων κουτιών τροφίμων σε συνδρομητική βάση θα μπορούσε να προσφέρει στους λιανοπωλητές τροφίμων και στους αγρότες μια άλλη ροή εσόδων. Το μοντέλο αυτό αποδεικνύεται ήδη επιτυχημένο σε μικρή κλίμακα. Τα κουτιά μπορούν να προσαρμόζονται ανάλογα με τον πελάτη και επιτρέπει επίσης στις εταιρείες να μάθουν ακόμη περισσότερα για τις αγοραστικές συνήθειες των πελατών.

Το PaaS δίνει μεγάλη έμφαση στη βιωσιμότητα, με τη δυνατότητα επαναχρησιμοποίησης των υλικών. Εάν ο πελάτης επιθυμεί να επιστρέψει το προϊόν, τότε ο παραγωγός μπορεί να επαναχρησιμοποιήσει και να επαναχρησιμοποιήσει ορισμένα μέρη ή υλικά του προϊόντος για την κατασκευή του προϊόντος εκ νέου. Διατηρώντας τα αντικείμενα στην υψηλότερη αξία για το μεγαλύτερο χρονικό διάστημα, οι κατασκευαστές μπορούν να αυξήσουν την κερδοφορία μακροπρόθεσμα. Τα προϊόντα που μπορούν να αποσυναρμολογηθούν και τα μέρη που μπορούν να είναι συμβάλλουν στην κυκλική οικονομία.

Είναι σημαντικό να δείξετε τα οφέλη της εταιρείας σας με το μοντέλο Product-as-a-Service. Αυτή είναι μια ευκαιρία να παρουσιάσετε ποια είναι η μοναδική σας προσφορά ή το σημείο πώλησης.



Γιατί να αγοράσω αυτό το προϊόν από εσάς; Οι περισσότεροι πελάτες αναρωτιούνται: Γιατί εσείς αντί για οποιαδήποτε άλλη εταιρεία; Όχι μόνο επειδή προσθέτετε πρόσθετες υπηρεσίες/χαρακτηριστικά θα σημαίνει απαραίτητα ότι περισσότεροι άνθρωποι θα αγοράσουν το προϊόν σας. Αναγνωρίστε την πρόταση αξίας σας- τι είναι αυτό που κάνει την εταιρεία σας μοναδική. Δείξτε με σαφήνεια τα οφέλη της προσφοράς του προϊόντος σας ως υπηρεσία αντί της αγοράς του. Γιατί αυτό είναι καλύτερο από το να κατέχετε απλώς το προϊόν;

Οι κατασκευαστές θα πρέπει να διαφημίζουν τις θετικές πτυχές του PaaS, όπως η ευρύτερη προσαρμογή από άκρη σε άκρη και η εξατομίκευση για τους πελάτες. Υπάρχουν περιθώρια βελτίωσης της δέσμευσης των πελατών με μακροχρόνιες σχέσεις με τους πελάτες σας. Εάν η εταιρεία σας αντιπροσωπεύει την καλύτερη εξυπηρέτηση πελατών, τότε αυτός είναι ένας ισχυρός τρόπος για να διαφοροποιηθείτε από τους ανταγωνιστές σας.



**ΕΥΘΥΝΗ ΤΟΥ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΑ  
ΓΙΑ ΤΗ ΔΙΑΣΦΑΛΙΣΗ ΤΗΣ  
ΒΙΩΣΙΜΟΤΗΤΑΣ ΤΟΥ ΠΡΟΪΟΝΤΟΣ  
ΚΑΙ ΤΗΣ ΑΣΦΑΛΟΥΣ ΔΙΑΘΕΣΗΣ.**

Υπάρχουν πολλά στοιχεία για τη διασφάλιση της βιωσιμότητας των προϊόντων καθ' όλη τη διάρκεια του κύκλου ζωής τους. Το PaaS, ως επιχειρηματικό μοντέλο κυκλικής οικονομίας, ενθαρρύνει την επισκευή, επαναχρησιμοποίηση και επαναχρησιμοποίηση προϊόντων και εξαρτημάτων, αν είναι δυνατόν. Αυτό μειώνει τις συνολικές περιβαλλοντικές επιπτώσεις. Το μοντέλο εξυπηρέτησης έχει μεγαλύτερη εστίαση στη βιωσιμότητα, επειδή ενθαρρύνει επίσης πιο ανθεκτικά και υψηλότερης ποιότητας προϊόντα για τους πελάτες, καθώς πληρώνουν πλέον για την υπηρεσία όσο και για το προϊόν, η οποία περιλαμβάνει τη συνεχή συντήρηση του προϊόντος-υπηρεσίας.

Καθώς μιλάμε για τη βιωσιμότητα ολόκληρης της αλυσίδας παραγωγής, το μοντέλο PaaS ασχολείται επίσης με τη συντήρηση αυτών των προϊόντων-υπηρεσιών, την ανακύκλωση και, όταν είναι απαραίτητο, την αντικατάσταση των προϊόντων. Φέρνει τέλος στη συντήρηση των προϊόντων και στο κόστος που συνδέεται με αυτήν από τους πελάτες. Ως εκ τούτου, μειώνουμε τις περιβαλλοντικές επιπτώσεις ολόκληρου του κύκλου του προϊόντος. Μια πιο βιώσιμη οικονομία δημιουργείται μέσω της μείωσης των προβλημάτων που σχετίζονται με την επαναχρησιμοποίηση των αποβλήτων.

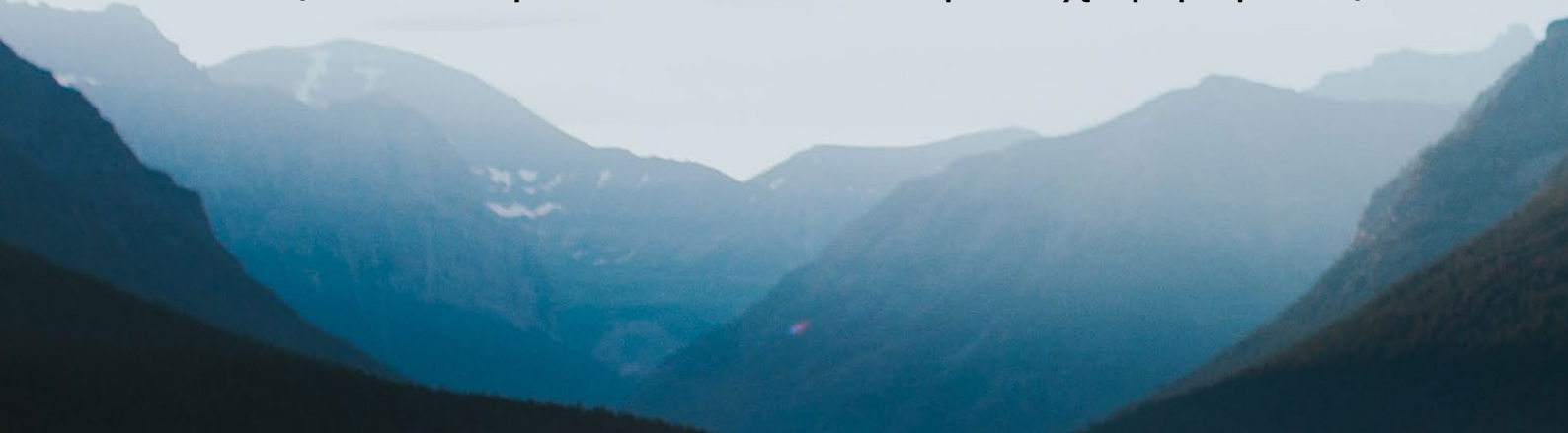
Η ασφαλής διάθεση των αποβλήτων που σχετίζονται με το προϊόν τους αποτελεί ζωτική ευθύνη του επιχειρηματία. Για να εξασφαλιστεί ένα βιώσιμο επιχειρηματικό μοντέλο, πρέπει να δημιουργηθούν συστήματα για την ενεργό διαχείριση της ασφαλούς διάθεσης όλων των αποβλήτων.



**ΡΟΛΟΣ ΚΑΙ ΕΥΘΥΝΕΣ  
ΤΟΥ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΑ ΚΑΙ  
ΤΟΥ ΚΑΤΑΝΑΛΩΤΗ ΣΤΟ  
ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟ ΜΟΝΤΕΛΟ  
“ΠΡΟΪΟΝ ΩΣ ΥΠΗΡΕΣΙΑ”.**

Οι ρόλοι και οι ευθύνες του επιχειρηματία στο επιχειρηματικό μοντέλο PaaS ποικίλλουν. Με το μοντέλο συνδρομής επί πληρωμή, την ευθύνη για τη συντήρηση του προϊόντος φέρει ο κατασκευαστής. Χαρακτηριστικό παράδειγμα θα ήταν η Rolls Royce που προσφέρει τους κινητήρες αεροσκαφών της σε επιχειρηματικό μοντέλο PaaS. Με την υπηρεσία αυτή, η Rolls Royce παράγει, εγκαθιστά και συντηρεί τους κινητήρες των αεροσκαφών. Οι καταναλωτές, στην προκειμένη περίπτωση οι αεροπορικές εταιρείες, δεν χρειάζεται πλέον να ανησυχούν για τη συντήρηση των κινητήρων, επειδή η ευθύνη έχει μεταφερθεί στη Rolls Royce. Αυτό οδηγεί σε μεγαλύτερη έμφαση στη βιωσιμότητα του προϊόντος με το επιχειρηματικό μοντέλο PaaS, καθώς ο κίνδυνος συντήρησης ανήκει στον κατασκευαστή.

Αυτό που κάνει σήμερα η Rolls Royce με το πρόγραμμα “power-by-the-hour” είναι ένα καλό παράδειγμα της εξυπηρέτησης και του νέου της ρόλου σε αυτό. Αντί να πουλάει μόνο αεροκινητήρες και να αφήνει τους πελάτες να αναλάβουν τη συντήρηση και τη διαθεσιμότητα, η Rolls-Royce προσφέρει τώρα ένα πλήρες πακέτο που περιλαμβάνει ένα προϊόν και σχετικές υπηρεσίες. Το επιχειρηματικό μοντέλο PaaS μπορεί να οδηγήσει τα προϊόντα να είναι πιο αποδοτικά, επειδή οι κατασκευαστές έχουν πλέον κίνητρο να διασφαλίζουν τη μακροζωία και την αντοχή των προϊόντων τους. Οι πελάτες δεν θα είναι πρόθυμοι να πληρώσουν συνδρομή για ένα υποβαθμισμένο προϊόν. Αυτή η αλλαγή μεταθέτει την ευθύνη για τη συντήρηση στον κατασκευαστή, επιτρέποντας στους πελάτες να αποπροσανατολίσουν την επιχείρησή τους.



Η εξυπηρέτηση μεταφράζεται ως μια ολιστική μετατόπιση: από κατασκευαστές προϊόντων σε παρόχους υπηρεσιών, από εφάπαξ αγορές σε σχέδια βασισμένα στη ζήτηση. Αυξάνοντας τις προσδοκίες τους τόσο γρήγορα όσο εξελίσσεται η τεχνολογία, οι πελάτες θέλουν πλέον οι αγορές τους να αξίζουν τον χρόνο και τα χρήματά τους. Στη συνέχεια, οι επιχειρήσεις εξυπηρετούν τα μοντέλα τους με στόχο την ελαχιστοποίηση των προσπαθειών των πελατών, ενώ παράλληλα αποκαλύπτουν πρόσθετη αξία με κερδοφόρο κόστος.



# ΤΕΛΙΚΗ ΕΡΓΑΣΙΑ ΑΞΙΟΛΟΓΗΣΗΣ

## **ΤΙΤΛΟΣ ΤΗΣ ΕΡΓΑΣΙΑΣ:**

Επιχειρηματικό μοντέλο προϊόντος ως υπηρεσίας

## **ΣΤΟΧΟΣ ΤΗΣ ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑΣ:**

Παρουσίαση του επιχειρηματικού μοντέλου “Προϊόν ως υπηρεσία” μέσω ενός βίντεο

## **ΑΠΑΙΤΟΥΜΕΝΟΣ ΧΡΟΝΟΣ:**

Οι συμμετέχοντες θα χρειαστούν 4-6 ώρες για να ολοκληρώσουν αυτό το έργο.

3 ή 4 ώρες για να σκεφτείτε μια ιδέα, να ερευνήσετε και να αναπτύξετε την ιστορία

1 ή 2 ώρες για την εγγραφή και την αποστολή του βίντεο

## **ΑΠΑΙΤΟΥΜΕΝΑ ΥΛΙΚΑ:**

Άρθρα, σύνδεσμοι και βίντεο στο Eduzine.

Κάμερα

Λογισμικό επεξεργασίας

Φορητός υπολογιστής

Πρόσβαση στο Διαδίκτυο

## **ΜΟΡΦΗ ΤΗΣ ΠΑΡΟΥΣΙΑΣΗΣ:**

Παρουσίαση PowerPoint ή διαφάνειες Google / Βίντεο



## ΒΗΜΑΤΑ ΓΙΑ ΤΗΝ ΟΛΟΚΛΗΡΩΣΗ ΤΗΣ ΕΡΓΑΣΙΑΣ:

- Βήμα 1: Διατυπώστε ορισμένες ιδέες για το βίντεό σας. Ο στόχος σας είναι να δημιουργήσετε ένα σύντομο βίντεο για την προώθηση του επιχειρηματικού μοντέλου “προϊόν ως υπηρεσία”.
- Βήμα 2: Εξειδικεύστε τις ιδέες σας σε 1 ή 2 που σας αρέσουν περισσότερο ή που έχουν καλές δυνατότητες και στη συνέχεια επιλέξτε ποιες θα χρησιμοποιήσετε.
- Βήμα 3: Το βίντεό σας θα πρέπει να περιλαμβάνει μια εισαγωγή στο τι είναι το επιχειρηματικό μοντέλο PaaS, επιτυχημένα παραδείγματα επιχειρηματικού μοντέλου PaaS σε δράση και πώς το επιχειρηματικό μοντέλο PaaS είναι πιο βιώσιμο και συνδέεται με την κυκλική οικονομία.
- Βήμα 4: Είναι στο χέρι σας να αποφασίσετε το στυλ και τη μορφή του σύντομου βίντεο, αλλά να θυμάστε ότι πρέπει να είναι αρκετά ενδιαφέρον ή ελκυστικό ώστε να θέλουν οι άνθρωποι να το παρακολουθήσουν. Επομένως, δημιουργήστε κάτι που αξίζει να το παρακολουθήσετε!
- Βήμα 5: Επεξεργαστείτε το βίντεο όπως χρειάζεται
- Βήμα 6: Μόλις ολοκληρωθεί, οι συμμετέχοντες καλούνται να μοιραστούν το έργο τους.



# ΤΕΛΙΚΗ ΔΟΚΙΜΗ

Είστε έτοιμοι να δείξετε τι έχετε μάθει από το Eduzine;

Αισθάνεστε ότι γνωρίζετε περισσότερα για το επιχειρηματικό μοντέλο PaaS τώρα απ' ό,τι όταν κάνατε το κουίζ αυτοκριτικής στην αρχή;

Αφού διαβάσετε όλα τα άρθρα του eduzine, δεν θα έχετε κανένα πρόβλημα να συμπληρώσετε αυτό το κουίζ.

[Κάντε κλικ εδώ για την άσκηση.](#)





# ΠΕΡΑΙΤΕΡΩ ΑΝΑΓΝΩΣΗ ΚΑΙ ΠΟΡΟΙ

Η κυκλική οικονομία: Προϊόν ως υπηρεσία  
Επιχειρηματικό Μοντέλο

<https://blog.veolianorthamerica.com/circular-economy-product-as-a-service-business-model>

Ετοιμαστείτε για το προϊόν ως υπηρεσία Επανάσταση  
<https://www.forbes.com/sites/servicenow/2020/10/15/get-ready-for-the-product-as-a-service-revolution/?sh=6cdd3c1d4226>

Η υπηρεσία ως επιχειρηματικό μοντέλο - Λογική υπηρεσιών και εστίαση στον πελάτη  
<https://www.youtube.com/watch?v=6DDjKYYOfF4>

Από το προϊόν στο προϊόν ως υπηρεσία  
<https://medium.com/swlh/from-product-to-product-as-a-service-37baed471cd6>

Τι είναι το Product-as-a-Service (PaaS);  
<https://www.firmhouse.com/blog/what-is-product-as-a-service-paas>

Τι είναι το Σύστημα Προϊόντος-Υπηρεσίας και ποια είναι η σχέση του με τη βιωσιμότητα;  
<https://www.mjvinnovation.com/blog/what-is-the-product-service-system-and-what-is-its-relationship-to-sustainability/>

Γιατί οι κατασκευαστές γίνονται πάροχοι υπηρεσιών  
<https://www.raconteur.net/why-manufacturers-are-becoming-service-providers/>



Κυκλικά Επιχειρηματικά Μοντέλα 1 - Τύποι Συστημάτων  
Προϊόντων Υπηρεσιών

[https://www.youtube.com/watch?v=QAWJLu0d6\\_I](https://www.youtube.com/watch?v=QAWJLu0d6_I)

Προϊόν ως υπηρεσία - Επιχειρηματικά μοντέλα κυκλικής  
οικονομίας

<https://www.youtube.com/watch?v=jZlpcGloj88>

Επιχειρηματικά μοντέλα προϊόντος ως υπηρεσίας (PaaS) -  
Σήματα από το OP

<https://www.youtube.com/watch?v=Bzuz8TE5yxk>



# LEARNING CIRCLE



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