

ΠΡΟΪΟΝΤΑ 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
Δημιουργία ενός επιχειρηματικού μοντέλου προϊόντος ως υπηρεσίας _____	15
Ευθύνη του επιχειρηματία για τη διασφάλιση της βιωσιμότητας και της ασφαλούς διάθεσης του προϊόντος _____	18
Τελική εργασία αξιολόγησης _____	21
Τελική δοκιμή _____	24
Περαιτέρω ανάγνωση και πόροι _____	26



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 παραδείγματα του στην πράξη. Θα εξηγήσει πώς το επιχειρηματικό μοντέλο “Προϊόν ως υπηρεσία” μπορεί να ωφελήσει τόσο τους πελάτες όσο και τους κατασκευαστές και πώς προωθεί τη βιωσιμότητα και την κυκλική οικονομία.



ΑΝΑΜΕΝΟΜΕΝΑ ΜΑΘΗΣΙΑΚΑ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ

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





ΑΣΚΗΣΗ ΑΥΤΟΑΝΑΣΤΟΧΑΣΜΟΥ

Καλώς ήρθατε! Σε αυτό το κουίζ, θα αντιμετωπίσετε 8 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 είναι το όραμα της πώλησης υπηρεσιών και αποτελεσμάτων που μπορεί να προσφέρει ένα προϊόν και όχι το ίδιο το προϊόν. Το προϊόν ως υπηρεσία είναι ένα επιχειρηματικό μοντέλο που συνδυάζει φυσικά προϊόντα και υπηρεσίες και έχει ως στόχο την καλύτερη ικανοποίηση των αναγκών του καταναλωτή.

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

Εμπορεύοντας προϊόντα ως υπηρεσίες, οι επιχειρήσεις μπορούν να γίνουν σταθερές και κερδοφόρες. Αντί να πωλούν προϊόντα στους καταναλωτές, οι επιχειρήσεις μπορούν, για παράδειγμα, να τα μισθώνουν ως στοιχείο ενός πακέτου υπηρεσιών. Συμπληρωματικά με τα ίδια τα προϊόντα, οι καταναλωτές μπορούν να καταβάλλουν ένα μηνιαίο τέλος για τη συντήρηση και την αποκατάστασή τους, συμπεριλαμβανομένων τυχόν άλλων απαιτούμενων υπηρεσιών που αφορούν το προϊόν. Εκτός του ότι είναι απλό και χωρίς προβλήματα, οι καταναλωτές μπορούν να εξοικονομήσουν οικονομικά, καθώς δεν χρειάζεται πλέον να κάνουν δαπανηρές εφάπαξ αγορές. Ταυτόχρονα, οι επιχειρήσεις που παρέχουν υπηρεσίες μπορούν να δημιουργήσουν μακροχρόνιες σχέσεις με τους καταναλωτές. Η κατανόηση των απαιτήσεων των καταναλωτών τους καθιστά απλούστερο για τις επιχειρήσεις να τους προωθήσουν ακριβώς τις κατάλληλες υπηρεσίες. Η τακτική ταμειακή ροή από τα μηνιαία τέλη βελτιώνει την προβλεψιμότητα των επιχειρήσεων και τη δύναμη της ανάπτυξης. Αφού ένα προϊόν εξυπηρετήσει τον σκοπό του, ανακτάται από την επιχείρηση. Με την εξέταση των χρησιμοποιημένων προϊόντων, οι επιχειρήσεις μπορούν να συλλέξουν χρήσιμα δεδομένα σχετικά με το προϊόν, για παράδειγμα, τα προϊόντα θα πρέπει να είναι μακράς διάρκειας, αναβαθμίσιμα και άμεσα διατηρήσιμα. Με αυτόν τον τρόπο μπορούν επίσης να μεταπωλούνται συνεχώς. Τα προϊόντα που έχουν φτάσει στο τέλος της ζωής τους μπορούν να ανακυκλωθούν και να παραχθούν σε νέα προϊόντα.



Γιατί λειτουργεί το επιχειρηματικό μοντέλο PaaS;

Όπως αναφέρθηκε προηγουμένως, το επιχειρηματικό μοντέλο “Προϊόν ως υπηρεσία” αναφέρεται ως ένα μείγμα προϊόντων που συνδυάζονται και πωλούνται ταυτόχρονα με υπηρεσίες. Σε αυτή την περίπτωση, το προϊόν καλύπτεται κυρίως από χαρακτηριστικά ή εγγυήσεις υπηρεσιών για να δελεαστούν οι καταναλωτές να αγοράσουν το προϊόν. Πρόκειται για έναν επαναλαμβανόμενο σχεδιασμό που έχουν υιοθετήσει διάφορες επιχειρήσεις σε όλο τον κόσμο.

Θέλουν να εγγυηθούν ότι οι καταναλωτές αποκτούν ένα πρόσθετο πλεονέκτημα όταν αγοράζουν το προϊόν και δεν απαιτείται να αγοράσουν αυτό το “πρόσθετο” χαρακτηριστικό της υπηρεσίας μεμονωμένα. Η συγχώνευση των δύο και η παρουσίασή τους ως υπηρεσία είναι ένα τέτοιο παράδειγμα.

Η κεντρική σπονδυλική στήλη αυτού του μοντέλου μπορεί να οριστεί ως επιχειρηματικά μοντέλα που βασίζονται με κόπο στην εξυπηρέτηση των καταναλωτών ως αναπόσπαστο μέρος των καθημερινών τους συνηθειών.

Καθώς διαφέρει ελάχιστα από τις συμβατικές επιχειρήσεις ενοικίασης, η επιχείρηση προϊόντος ως υπηρεσίας εξαρτάται κυρίως από τον παραγωγό, ο οποίος είναι υπεύθυνος για την αναβάθμιση του προϊόντος και τη συχνή συντήρησή του.



**ΟΙ ΠΡΑΚΤΙΚΕΣ ΕΦΑΡΜΟΓΕΣ
ΤΟΥ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΥ
ΜΟΝΤΕΛΟΥ “ΠΡΟΪΟΝ
ΩΣ ΥΠΗΡΕΣΙΑ**

Πολλές επιχειρήσεις χρησιμοποιούν σήμερα το μοντέλο του προϊόντος ως υπηρεσίας για να προσεγγίσουν διαφορετικούς καταναλωτές και να εγγυηθούν ότι μπορούν να παράγουν το μέγιστο από την τρέχουσα κατάσταση. Από την άποψη αυτή, είναι ζωτικής σημασίας να αναφερθεί ότι αυτό το είδος επιχειρηματικού μοντέλου είναι συνήθως κατάλληλο για προϊόντα με σημαντικά υψηλές δαπάνες παραγωγής ή κεφαλαιουχικές δαπάνες. Για παράδειγμα, ένα ρομπότ μπορεί να σχεδιαστεί για να εκτελεί μια συγκεκριμένη εργασία σε μια συγκεκριμένη τοποθεσία. Για μια εταιρεία που χρειάζεται να χρησιμοποιήσει αυτό το ρομπότ για ένα μικρότερο κομμάτι της συνολικής εργασίας της, μπορεί να μην είναι πρακτικό να προμηθευτεί ένα για τον εαυτό της.

Επομένως, σε αυτή την περίπτωση, μπορούν να βασίζονται στο προϊόν ως υπηρεσία για να διατηρούν το κόστος τους σε χαμηλά επίπεδα και να αποκτούν τα απαραίτητα οφέλη από το προϊόν με ένα συγκεκριμένο συνδρομητικό τέλος. Παρομοίως, η Xerox και η HP είναι μερικά πρόσθετα πρακτικά παραδείγματα επιχειρήσεων που χρησιμοποιούν το προϊόν ως υπηρεσία ως συνδρομητικό επιχειρηματικό μοντέλο.

Το επιχειρηματικό μοντέλο της HP περιλαμβάνει τη δημιουργία και την επέκταση των προϊόντων και των υπηρεσιών της. Χρησιμοποιεί εξωτερικούς κατασκευαστές (OMs) για την παραγωγή των προσφορών της για να μειώσει τις αμοιβές και τον χρόνο διάθεσης στην αγορά-εδρεύουν κυρίως στην Ασία.



Η ΗΡ διατηρεί τις ακόλουθες βασικές συνεργασίες:

- Αλυσίδες λιανικής που διαθέτουν τα προϊόντα τους στην αγορά μέσω των καταστημάτων τους ή των ιστότοπών τους.
- Μεταπωλητές που διαθέτουν τα προϊόντα και τις υπηρεσίες τους σε διαφορετικές ομάδες καταναλωτών.
- Συνεργάτες διανομής που παρέχουν τα προϊόντα της σε μεταπωλητές.
- Κατασκευαστές αρχικού εξοπλισμού (OEM) που ενσωματώνουν τα προϊόντα/υπηρεσίες τους στις λύσεις τους και στη συνέχεια διαθέτουν στην αγορά τη συγχωνευμένη προσφορά.
- Ανεξάρτητοι πωλητές λογισμικού (ISV) που διαθέτουν τα προϊόντα και τις υπηρεσίες τους στους καταναλωτές τους.
- Ολοκληρωτές συστημάτων που προσφέρουν την τεχνογνωσία τους στο εμπόριο των προϊόντων και των υπηρεσιών τους.
- Συμβουλευτικές εταιρείες που παρέχουν συμβουλευτικές υπηρεσίες πληροφορικής και διαχείρισης χρησιμοποιώντας προϊόντα/υπηρεσίες της ΗΡ.

Η ΗΡ έχει τρεις πηγές εσόδων:

- **Προϊόντα** - Η εταιρεία αποκτά έσοδα από την πώληση προϊόντων υλικού και λογισμικού.
- **Υπηρεσίες** - Η εταιρεία έχει έσοδα από τις εγγυήσεις συντήρησης και υποστήριξης, καθώς και από την πώληση υπηρεσιών εξωτερικής ανάθεσης.
- **Αδειοδότηση** - Η εταιρεία έχει έσοδα από την πώληση ατελείωτων αδειών χρήσης λογισμικού.



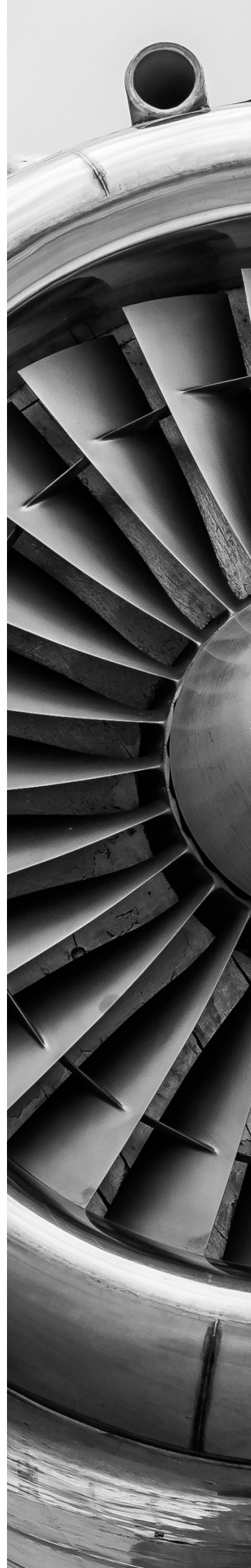
**ΕΥΚΑΙΡΙΕΣ ΓΙΑ ΤΟ
ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟ ΜΟΝΤΕΛΟ
ΠΡΟΪΟΝ ΩΣ ΥΠΗΡΕΣΙΑ**

Το επιχειρηματικό μοντέλο PaaS παρέχει νέες ευκαιρίες και πηγές εσόδων για τις επιχειρήσεις που είναι πρόθυμες να προσαρμοστούν και να μεταβούν.

Μια επιτυχημένη επιχείρηση PaaS παρέχει τη δυνατότητα να έχετε μια πιο στενή σχέση με τον καταναλωτή. Με τη σειρά τους, αφού κάποιες επιχειρήσεις έχουν αρχίσει να συνεργάζονται πιο στενά με τους καταναλωτές τους, έχουν συνήθως μια πρώιμη κατανόηση των προτιμήσεων, των προτιμήσεων και των περιφερειακών αγοραστικών προτύπων των καταναλωτών, παρέχοντας ένα μακροπρόθεσμο ανταγωνιστικό πλεονέκτημα.

Το επιχειρηματικό μοντέλο PaaS ενισχύει γενικά τη συμμετοχή και την υπευθυνότητα των επιχειρήσεων στα στάδια του κύκλου ζωής του προϊόντος, υπερβαίνοντας συνήθως τη συμβατική σχέση αγοραστή-πωλητή. Τα καθήκοντα αυτά περιλαμβάνουν την εξυπηρέτηση των προϊόντων κατά το στάδιο της χρήσης και τις διαδικασίες για την απόσυρση, την ανάκτηση, την επαναχρησιμοποίηση, την ανακαίνιση και την ανακατασκευή.

Η επιχείρηση PaaS έχει άμεσα περιβαλλοντικά οφέλη που απορρέουν κυρίως από την αποδοτικότερη χρήση του ίδιου του προϊόντος, των πρώτων υλών και της ενέργειας. Για παράδειγμα, μπορεί να παρακινήσει μια επιχείρηση που εμπορεύεται πλυντήρια πιάτων να παρατείνει τη φάση χρήσης του κύκλου ζωής του προϊόντος, εάν δεν είναι οι πωλήσεις ανά μονάδα που αποφέρουν κέρδος αλλά το τακτικό εισόδημα. Όσο περισσότερο μπορεί να ωφελήσει την επιχείρηση ένα και μόνο μηχάνημα πλυντηρίου πιάτων, τόσο περισσότερο εισόδημα αποφέρει.



Ομοίως, ενώ το δικαίωμα του προϊόντος παραμένει στον πάροχο υπηρεσιών, υπάρχει αυξημένο κίνητρο για το σχεδιασμό στρατηγικών ανακύκλωσης, ανακατασκευής και επαναχρησιμοποίησης. Ιδανικά, αυτό θα οδηγούσε σε πλήρεις κλειστές διεργασίες προϊόντων, με αποτέλεσμα σημαντικότερη αποδοτικότητα των πόρων και λιγότερες περιβαλλοντικές επιπτώσεις.

Η πιο στενή σχέση με τους καταναλωτές επιτρέπει στην επιχείρηση προϊόντων ως υπηρεσιών να λαμβάνει πληροφορίες και να κατανοεί νωρίτερα τις μεταβαλλόμενες προτιμήσεις των καταναλωτών. Ομοίως, ο πιο προσαρμόσιμος χαρακτήρας των υπηρεσιών σε σύγκριση με τα βιομηχανικά προϊόντα καθιστά γρήγορη την ανταπόκριση και τη διαμόρφωση νέων μοντέλων υπηρεσιών.



**ΔΗΜΙΟΥΡΓΙΑ ΕΝΟΣ
ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΥ
ΜΟΝΤΕΛΟΥ ΠΡΟΪΟΝΤΟΣ
ΩΣ ΥΠΗΡΕΣΙΑΣ**

Το επιχειρηματικό μοντέλο “προϊόν ως υπηρεσία” κερδίζει ολοένα και μεγαλύτερη δημοτικότητα, καθώς οι επιχειρήσεις επιδιώκουν να δημιουργήσουν επικερδείς σειρές προϊόντων με βάση τη συνδρομή. Για να απλοποιήσετε τη μετάβαση, ακολουθήστε ορισμένες από αυτές τις προσεγγίσεις:

1. **Υπολογισμός της απόδοσης της επένδυσης (ROI):** Οι επιχειρηματίες θα πρέπει να συνυπολογίσουν τα αρχικά έξοδα, καθώς και πρόσθετες πτυχές, όπως η συντήρηση, που μπορούν να επηρεάσουν τη συνολική τιμή των δικαιωμάτων, όπως η φορολογία και η ευθύνη.
2. **Παράγοντας επανασχεδιασμού προϊόντων:** Με απλά λόγια, δεν μπορείτε να γυρίσετε από την παραγωγή ενός προϊόντος χωρίς μια υπηρεσία χωρίς να μετρήσετε πόσο συχνά χρησιμοποιείται το προϊόν. Η χρήση των πληροφοριών είναι μόνο ένα στοιχείο της γνώσης που παίζει ρόλο στη δημιουργία ενός πιο ικανοποιητικού προϊόντος και υπηρεσίας.
3. **Χαρτογραφήστε όλες τις σχετικές επιχειρηματικές επιπτώσεις:** Το καλύτερο προϊόν ένα επιχειρηματικό μοντέλο υπηρεσίας συνοδεύεται από πλεονεκτήματα. Οι επιχειρήσεις που συσσωρεύουν δεδομένα από τα προϊόντα τους θα πρέπει να τα χρησιμοποιούν για τη βελτιστοποίηση της συντήρησης και της εκτέλεσης. Όσο καλύτερα γνωρίζει μια επιχείρηση για τα προϊόντα της, τόσο περισσότερο βοηθά στη διασφάλιση της ποιότητας και του χρόνου λειτουργίας του προϊόντος και των υπηρεσιών.
4. **Μην επανασχεδιάζετε απλώς τα προϊόντα. Επανεξετάστε ολόκληρη την επιχείρηση:** Η μετάβαση από την εμπορία ενός προϊόντος σε μια υπηρεσία μπορεί να προκαλέσει κύματα σε ολόκληρη την επιχείρηση. Για να πετύχει τη μετάβαση, μια επιχείρηση πρέπει να εξετάσει πώς η μετάβαση θα επηρεάσει τα πάντα, από την ανάλυση



έως τις αρχιτεκτονικές ΤΠ, τις επιχειρηματικές διαδικασίες και τις πωλήσεις και το μάρκετινγκ. Οι επιχειρήσεις που μεταβαίνουν σε ένα μοντέλο υπηρεσιών θα πρέπει πιθανώς να αλλάξουν τα τριμηνιαία έσοδα, τις εκθέσεις, τους φόρους, τις διαδικασίες πωλήσεων και τις δραστηριότητες μάρκετινγκ. Οι επιχειρήσεις δεν πρέπει να επικεντρώνονται αποκλειστικά σε μεμονωμένα προϊόντα ή υπηρεσίες, αλλά στο πώς μπορεί να αλλάξει ολόκληρος ο οργανισμός.

5. **Βρείτε την ηγεσία για να πλοηγηθείτε στην αλλαγή:** Είναι δύσκολο για τις βιομηχανικές εταιρείες να βρουν το κατάλληλο ταλέντο για να βοηθήσουν στη διαχείριση των μεταβάσεων εξωτερικά.
6. **Διαβάστε τα ψιλά γράμματα μέσα από τον φακό της ασφάλειας:** Εάν είστε στο αγοραστικό άκρο μιας συμφωνίας παροχής υπηρεσιών, πιθανόν να υποθέσετε ότι ο έμπορος που την πουλάει θα εγγυηθεί ότι είναι αδιαπέραστη. Η ασφάλεια, ωστόσο, σπάνια είναι τόσο απλή στον κόσμο των επιχειρήσεων! Το γεγονός αυτό ενθαρρύνει όλες τις εμπλεκόμενες εταιρείες να ελαχιστοποιήσουν την ευθύνη και τον κίνδυνο που διατρέχουν. Κατά τη διαπίστωση της ευθύνης, είναι τυπικό να σκεφτόμαστε κατά πόσον οι ενέργειες ενός οργανισμού ήταν δικαιολογημένες. Ένας βασικός τομέας για αυτή την εφαρμογή είναι ότι αν κάτι πάει στραβά, και οι δύο ομάδες είναι εφικτό να δείξουν με το δάχτυλο. Εάν ο πάροχος έχει αποδεχθεί τις κατάλληλες προφυλάξεις και συμβεί μια παραβίαση, μια υπογεγραμμένη παραίτηση θα μεταφέρει κατά πάσα πιθανότητα την ευθύνη στον καταναλωτή που καταναλώνει την υπηρεσία.

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

Υπάρχουν πολλές πτυχές για την εξασφάλιση της βιωσιμότητας των προϊόντων καθ' όλη τη διάρκεια του κύκλου ζωής τους.

Πηγές και χρήση βιώσιμων πρώτων υλών:

- Μπορεί να είστε σε θέση να χρησιμοποιήσετε καλύτερα βιώσιμες πρώτες ύλες απλώς με μια διαδικασία αλλαγής. Για παράδειγμα, θα μπορούσατε να χρησιμοποιήσετε ανακυκλωμένο χαρτί από πιστοποιημένες βιώσιμες πηγές.
- Εξερευνήστε το όφελος από τα απόβλητα άλλων επιχειρήσεων. Θα μπορούσατε να αξιοποιήσετε τα απόβλητα μιας άλλης επιχείρησης ή θα μπορούσαν να αξιοποιήσουν τα δικά σας;

Εξετάστε το ενδεχόμενο χρήσης πιστοποιημένων βιώσιμων προμηθειών:

- Οι προοπτικές για την προμήθεια βιώσιμων αγαθών και υπηρεσιών αυξάνονται σε πολλούς επιχειρηματικούς τομείς. Για παράδειγμα, μπορείτε να αγοράσετε πιστοποιημένο βιώσιμο φοινικέλαιο καθώς και προϊόντα Fairtrade Fountain.

Μειώστε τα απόβλητα:

- Ελέγξτε τα απόβλητά σας. Επανεξετάστε όλες τις επιχειρηματικές σας δραστηριότητες και δείτε πού μπορείτε να βελτιώσετε την αποδοτικότητα. Για παράδειγμα, μπορείτε να επαναχρησιμοποιήσετε υλικά που σήμερα απορρίπτετε;
- Ανακαλύψτε πώς και πού παράγονται απόβλητα. Αναγνωρίστε ότι τα απόβλητα δεν είναι απλώς αυτά που απορρίπτετε, αλλά και τα σημεία όπου δεν αποκτάτε την πιο επικερδή χρήση ενός πόρου.
- Επικεντρωθείτε κυρίως στις διαδικασίες που έχουν τις πιο επιβλαβείς περιβαλλοντικές επιπτώσεις. Για παράδειγμα, αν στέλνετε πολλά απόβλητα σε χωματερή, εξετάστε πρώτα τις άλλες εναλλακτικές λύσεις για τα απόβλητα αυτά.



Ελαχιστοποίηση της συσκευασίας:

- Η μείωση της συσκευασίας μπορεί να μειώσει τα έξοδά σας, καθώς και να κάνει την επιχείρησή σας πιο βιώσιμη.
- Σκεφτείτε πόσο μπορείτε να μειώσετε τη συσκευασία σας. Για παράδειγμα, χρησιμοποιείτε δοχεία που δεν είναι γεμάτα; Μπορείτε να χρησιμοποιήσετε λεπτότερες ή μικρότερες συσκευασίες για την ίδια λειτουργία;
- Σκεφτείτε την επαναχρησιμοποίηση της συσκευασίας. Μπορείτε να αλλάξετε σε επαναχρησιμοποιούμενες συσκευασίες ή να προσαρμόσετε τη συσκευασία σας έτσι ώστε να μπορεί να χρησιμοποιηθεί σε όλη την αλυσίδα εφοδιασμού, αποφεύγοντας την επανασυσκευασία;
- Αν δεν μπορείτε να μειώσετε ή να επαναχρησιμοποιήσετε περαιτέρω τη συσκευασία, προσπαθήστε να διασφαλίσετε ότι ό,τι απομένει είναι ανακυκλώσιμο ή βιοδιασπώμενο.

Κατά την ανάπτυξη για τη βιωσιμότητα, είναι ζωτικής σημασίας να εξετάζεται η βιωσιμότητα του προϊόντος από την αρχή του σταδίου σχεδιασμού:

- Ο σχεδιασμός είναι κάτι περισσότερο από το πώς μοιάζει κάτι - είναι μια ολοκληρωμένη στρατηγική για το πώς κάτι αναπτύσσεται και χρησιμοποιείται από την αρχή έως το τέλος της ζωής του.
- Στη φάση του σχεδιασμού, σκεφτείτε αν μπορείτε να ανακαλύψετε πρακτικές που θα κάνουν τα αγαθά ή τις υπηρεσίες να λειτουργούν πιο αποτελεσματικά ή να έχουν μεγαλύτερη διάρκεια ζωής. Μπορείτε να κάνετε το τέλος της ζωής τους πιο βιώσιμο;
- Υπάρχουν πρώτες ύλες που μπορείτε να χρησιμοποιήσετε πιο βιώσιμες που εξυπηρετούν μια ισοδύναμη λειτουργία; Και αν υπάρχουν, μπορείτε να προσαρμόσετε τις τρέχουσες διαδικασίες σας ώστε να χρησιμοποιήσετε αυτά τα υλικά σε άλλα αγαθά ή υπηρεσίες;
- Μπορείτε να βελτιώσετε το επιχειρηματικό σας μοντέλο για να το κάνετε πιο βιώσιμο; Για παράδειγμα, μπορείτε να προμηθεύσετε υλικά από τοπικούς προμηθευτές, μειώνοντας τα έξοδα μεταφοράς και τη χρήση ενέργειας;



ΤΕΛΙΚΗ ΕΡΓΑΣΙΑ ΑΞΙΟΛΟΓΗΣΗΣ



Τίτλος της εργασίας:

Επιχειρηματικό μοντέλο προϊόντος ως υπηρεσίας

Στόχος της δραστηριότητας:

Παρουσίαση του επιχειρηματικού μοντέλου “Προϊόν ως υπηρεσία” μέσω φωνητικής παρουσίασης

Απαιτούμενος χρόνος:

Οι συμμετέχοντες θα χρειαστούν 4-6 ώρες για να ολοκληρώσουν αυτή την εργασία. 3 ή 4 ώρες για να σκεφτείτε μια ιδέα, να κάνετε έρευνα και να αναπτύξετε την παρουσίαση. 1 ή 2 ώρες για την καταγραφή και το ανέβασμα της παρουσίασης.

Απαιτούμενα υλικά:

Άρθρα, σύνδεσμοι και βίντεο στο EduZine
Microsoft PowerPoint ή διαφάνειες Google
Λογισμικό επεξεργασίας
Φορητός υπολογιστής
Πρόσβαση στο Διαδίκτυο
Μικρόφωνο

Μορφή της παρουσίασης:

Παρουσίαση PowerPoint ή διαφανειών Google

Βήματα για την ολοκλήρωση της εργασίας:

Βήμα 1: Αναπτύξτε μερικές ιδέες για την παρουσίασή σας. Ο στόχος σας είναι να αναπτύξετε μια σύντομη παρουσίαση με φωνητική υποστήριξη για την προώθηση του επιχειρηματικού μοντέλου του προϊόντος ως υπηρεσίας.

Βήμα 2: Αποσαφηνίστε τις ιδέες σας σε 1 ή 2 που σας αρέσουν περισσότερο ή που έχουν πολλά υποσχόμενες προοπτικές και, στη συνέχεια, αποφασίστε ποιες θα χρησιμοποιήσετε.

Βήμα 3: Η φωνητική σας παρουσίαση θα πρέπει να περιλαμβάνει μια εισαγωγή στο τι είναι το επιχειρηματικό μοντέλο PaaS, επιτυχημένα παραδείγματα του επιχειρηματικού μοντέλου PaaS σε δράση και πώς το επιχειρηματικό μοντέλο PaaS είναι πιο βιώσιμο και συνδέεται με την κυκλική οικονομία.

Βήμα 4: Εξαρτάται από εσάς να επιλέξετε το στυλ και τη δομή της φωνητικής παρουσίασης, αλλά να θυμάστε ότι πρέπει να είναι αρκετά ενδιαφέρουσα ή συναρπαστική ώστε τα άτομα να θέλουν να την παρακολουθήσουν και να την ακούσουν. Επομένως, να είστε δημιουργικοί και να σκέφτεστε έξω από το κουτί!

Βήμα 5: Ήρθε η ώρα της εγγραφής. Θυμηθείτε ότι παρουσιάζετε μια παρουσίαση. Οι άνθρωποι δεν θα ενδιαφερθούν αν δεν ακούγεστε να ενδιαφέρεστε για το θέμα. Να είστε ενθουσιώδεις!

Βήμα 6: Επεξεργαστείτε τη φωνητική παρουσίαση, ώστε οι ήχοι και οι διαφάνειες να αντιστοιχούν.

Βήμα 7: Μόλις ολοκληρωθεί, οι συμμετέχοντες καλούνται να μοιραστούν το έργο τους. Καλή τύχη!



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; Μόλις 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

Τι είναι το Product-as-a-Service (PaaS);

<https://www.firmhouse.com/blog/what-is-product-as-a-service-paas>

Προϊόν ως υπηρεσία: ένα επιχειρηματικό μοντέλο που μετασχηματίζει το εμπόριο

<https://www.rentle.io/blog/rental-business/what-is-product-as-a-service>

Προϊόν ως υπηρεσία - Επιχειρηματικά μοντέλα κυκλικής οικονομίας

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

Επιχειρηματικά μοντέλα “ως υπηρεσία”: Τι είναι και τα πλεονεκτήματά του

<https://www.consultancy.eu/news/7350/as-a-service-business-models-what-it-is-and-its-benefits>

Προϊόν ως υπηρεσία

<https://billwerk.io/wiki/article/product-as-a-service-paas/>





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