

ΠΛΑΤΦΟΡΜΕΣ ΚΟΙΝΗΣ ΧΡΗΣΗΣ

ΠΡΟΧΩΡΗΜΕΝΟ
ΕΠΙΠΕΔΟ



ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΑ

Εισαγωγή _____	3
Αναμενόμενα μαθησιακά αποτελέσματα _____	4
Άσκηση αυτοαναστοχασμού _____	5
Τι είναι το μοντέλο της πλατφόρμας κοινής χρήσης; _____	6
Τι μπορεί να διαμοιραστεί μέσω μιας πλατφόρμας κοινής χρήσης; _____	10
Είναι το μοντέλο διαμοιρασμού πάντα πιο βιώσιμο; Μπορεί η οικονομία διαμοιρασμού να επιδιώξει τη μείωση της καθαρής μας κατανάλωσης και να διευκολύνει την κοινωνική συνοχή; _____	14
Πώς μπορεί να εφαρμοστεί από επιχειρηματίες και νεοφυείς επιχειρήσεις; _____	16
Εργαλεία και παραδείγματα που θα σας βοηθήσουν να αναπτύξετε την ιδέα σας για την πλατφόρμα διαμοιρασμού _____	20
Τελική εργασία αξιολόγησης _____	23
Τελική δοκιμή _____	26
Περαιτέρω ανάγνωση και πόροι _____	28



ΕΙΣΑΓΩΓΗ

Παρακολουθήστε το βίντεο για να μάθετε για το επιχειρηματικό μοντέλο της Πλατφόρμας διαμοιρασμού. Αυτό το βίντεο παρουσιάζει το επιχειρηματικό μοντέλο της πλατφόρμας διαμοιρασμού και εξηγεί πώς αυτό το επιχειρηματικό μοντέλο μπορεί να ωφελήσει τόσο τους ιδιοκτήτες όσο και τους χρήστες και πώς προωθεί τη βιωσιμότητα και την κυκλική οικονομία.



ΑΝΑΜΕΝΟΜΕΝΑ ΜΑΘΗΣΙΑΚΑ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ

ΓΝΩΣΗ	<ul style="list-style-type: none">• Γνώση του μοντέλου της πλατφόρμας διαμοιρασμού και του τρόπου με τον οποίο μπορεί να εφαρμοστεί από επιχειρηματίες και νεοσύστατες επιχειρήσεις.• Γνώση του τι μπορεί να διαμοιραστεί μέσω μιας πλατφόρμας κοινής χρήσης - δεξιότητες, περιουσιακά στοιχεία, προϊόντα, προδιαγραφές κ.λπ.• Γνώση του τρόπου δημιουργίας μιας πλατφόρμας διαμοιρασμού στο δικό σας πλαίσιο.
ΔΕΞΙΟΤΗΤΕΣ	<ul style="list-style-type: none">• Αξιολόγηση των υφιστάμενων προϊόντων, δεξιοτήτων, χώρων και περιουσιακών στοιχείων στην περιοχή σας που θα μπορούσαν να αποτελέσουν μέρος μιας πλατφόρμας κοινής χρήσης και ανάπτυξη ενός επιχειρηματικού μοντέλου για την επέκταση αυτών των ιδεών.• Διερεύνηση των διαθέσιμων ενισχύσεων και κονδυλίων για την υποστήριξη της δημιουργίας ενός μοντέλου πλατφόρμας διαμοιρασμού.• Αναπτύξτε και εξασκηθείτε σε μια παρουσίαση μάρκετινγκ για μια πλατφόρμα κοινής χρήσης.
ΣΤΑΣΕΙΣ	<ul style="list-style-type: none">• Αναγνωρίστε ότι μια Πλατφόρμα Διαμοιρασμού μπορεί να δημιουργηθεί με μικρό κόστος εγκατάστασης, καθώς δεν απαιτούνται νέα προϊόντα ή υλικά.• Εκτίμηση του θετικού περιβαλλοντικού αντίκτυπου που μπορούν να έχουν οι πλατφόρμες κοινής χρήσης.• Προθυμία να αξιοποιήσει τα δίκτυα και τους συνεργάτες που εντοπίστηκαν σε ενδιάμεσο επίπεδο και να αναπτύξει σχέδιο για τη δημιουργία πλατφόρμας κοινής χρήσης.

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.](#)



**ΤΙ ΕΙΝΑΙ ΤΟ ΜΟΝΤΕΛΟ
ΤΗΣ ΠΛΑΤΦΟΡΜΑΣ
ΚΟΙΝΗΣ ΧΡΗΣΗΣ;**

ΤΟ ΜΟΙΡΑΣΜΑ ΕΙΝΑΙ ΦΡΟΝΤΙΔΑ: ΕΝΑΣ ΚΥΚΛΙΚΟΣ ΔΡΟΜΟΣ ΠΡΟΣ ΤΑ ΕΜΠΡΟΣ

Είναι επιτακτική ανάγκη να συνεργαστούμε όλοι μαζί για να καθορίσουμε τους καλύτερους τρόπους για την ανάπτυξη λύσεων στις σημερινές πιο σπάταλες προσεγγίσεις μας στον τρόπο με τον οποίο χρησιμοποιούμε τα προϊόντα. Πρέπει να δημιουργήσουμε τρόπους για να μειώσουμε ή να εξαλείψουμε την εξάρτησή μας από παρθένες πρώτες ύλες που θα γίνουν ο συνήθης τρόπος λειτουργίας μας στο μέλλον, ώστε να μειώσουμε την ανησυχία ότι οι πόροι θα εξαφανιστούν ή θα γίνουν απαγορευτικά ακριβοί.

Πολλά από τα κυκλικά επιχειρηματικά μοντέλα επικεντρώνονται στο να καταστήσουν την παραγωγή πιο αποτελεσματική και λιγότερο εξαρτημένη από νέους, παρθένους φυσικούς πόρους. Ωστόσο, υπάρχει και μια πολύ πιο βασική ιδέα που έχει συμβάλει σημαντικά σε ένα πιο αποτελεσματικό και κυκλικό σύστημα: η κοινή χρήση των προϊόντων που ήδη κατέχουμε.

Στην τρέχουσα οικονομία μας, μια πλατφόρμα διαμοιρασμού είναι ένα κυκλικό επιχειρηματικό μοντέλο στο οποίο μια εταιρεία προωθεί τη συνεργασία μεταξύ των χρηστών για να αυξήσει τη χρήση και την αξία που προκύπτει από τα προϊόντα.

Το κύριο χαρακτηριστικό που χαρακτηρίζει μια επιχείρηση πλατφόρμας διαμοιρασμού είναι ότι η εταιρεία δεν κατασκευάζει ούτε κατέχει αγαθά. Απλώς δημιουργεί την ευκαιρία στους καταναλωτές να αξιοποιήσουν το αχρησιμοποίητο δυναμικό προϊόντων, δεξιοτήτων ή



χώρων, με χρηματικά ή μη χρηματικά οφέλη. Οι ιδιοκτήτες είναι υπεύθυνοι για τη συντήρηση και την ποιότητα των υπηρεσιών.

Ένα άλλο χαρακτηριστικό είναι ότι ο αριθμός των χρηστών των αγαθών σε μια πλατφόρμα διαμοιρασμού είναι πολύ μεγαλύτερος, γεγονός που δικαιολογεί την ονομασία αυτής της αλλαγής συμπεριφοράς ως “συνεργατική κατανάλωση”.

Οι εφαρμογές επιχειρηματικών μοντέλων των πλατφορμών διαμοιρασμού έχουν αποκτήσει τεράστια δημοτικότητα τα τελευταία δέκα χρόνια, χάρη στη μαζική χρήση των έξυπνων κινητών τηλεφώνων, και η τεχνολογία έχει καταστήσει δυνατή τη συμμετοχή μεγάλου αριθμού χρηστών σε μια ευρύτερη ποικιλία επιχειρηματικών ιδεών. Οι περισσότερες πλατφόρμες διαμοιρασμού θεωρούνται ως κοινόχρηστα περιουσιακά στοιχεία ή/και υπηρεσίες που ενεργοποιούνται από μια ψηφιακή πλατφόρμα.

Συνήθως έναντι αμοιβής, οι επιχειρήσεις που λειτουργούν τέτοιες πλατφόρμες ενεργούν ως μεσάζοντες, προξενητές ή φύλακες. Με τον τρόπο αυτό, μετριάζουν τους κινδύνους, οικοδομούν εμπιστοσύνη μεταξύ των συμμετεχόντων και μειώνουν το κόστος των συναλλαγών για τη βάση των χρηστών τους.

Το μοντέλο της πλατφόρμας διαμοιρασμού επιτρέπει επίσης στις εταιρείες να παρέχουν στους καταναλωτές πολύ μεγαλύτερη ποικιλία επιλογών και επιλογών από ό,τι θα μπορούσαν να προσφέρουν αν ήταν πραγματικά ιδιοκτήτες τους. τα προϊόντα που μοιράζονται.



Οφέλη του επιχειρηματικού μοντέλου της πλατφόρμας διαμοιρασμού

- Ιδιοκτήτες αγαθών - Επωφελούνται από τις πλατφόρμες κοινής χρήσης επειδή μπορούν να λάβουν χρηματική αποζημίωση για να επιτρέψουν σε άλλους να χρησιμοποιούν τα αγαθά ή τα προϊόντα τους όταν οι ίδιοι δεν τα χρησιμοποιούν.
- Προσωρινοί χρήστες αγαθών - Μπορούν να κάνουν χρήση κάποιου αγαθού χωρίς το κόστος αγοράς και κατοχής του, εξαλείφοντας τα γενικά έξοδα και τις ευθύνες ιδιοκτησίας.
- Εταιρείες πλατφορμών διαμοιρασμού - Συνδέοντας τα δύο παραπάνω μέρη, οι εταιρείες πλατφορμών διαμοιρασμού λαμβάνουν αμοιβή για την υπηρεσία τους και δεν χρειάζεται να κατέχουν ή να παράγουν τα προϊόντα ή τις υπηρεσίες που “πωλούν”.

Βρισκόμαστε στην αρχή μιας σημαντικής μετατόπισης προς ένα κυκλικό επιχειρηματικό μοντέλο που προσανατολίζεται περισσότερο στον διαμοιρασμό. Το μοντέλο αυτό βελτιστοποιεί τη χρήση των υφιστάμενων προϊόντων αντί να επικεντρώνεται στη δημιουργία νέων, οδηγώντας σε μια πιο βιώσιμη χρήση των υλικών. Επίσης, μειώνει σημαντικά το λειτουργικό κόστος για τις εταιρείες που το υιοθετούν.



**ΤΙ ΜΠΟΡΕΙ ΝΑ
ΔΙΑΜΟΙΡΑΣΤΕΙ
ΜΕΣΩ ΜΙΑΣ
ΠΛΑΤΦΟΡΜΑΣ
ΚΟΙΝΗΣ ΧΡΗΣΗΣ;**

Σε λιγότερο από μια δεκαετία, οι πλατφόρμες της οικονομίας διαμοιρασμού έχουν προωθήσει τον ανταγωνισμό και έχουν επαναπροσδιορίσει τα όρια του κλάδου σε μια σειρά από επιχειρήσεις. Δύο πρωτοπόροι της οικονομίας διαμοιρασμού - η Uber και η Airbnb - είναι σήμερα γνωστοί παγκόσμιοι γίγαντες και ηγετικοί παίκτες στον τομέα. Αλλά υπάρχουν πολλές ακόμη υπέροχες επιχειρήσεις με πλατφόρμες διαμοιρασμού:

- Κοινή χρήση μεταφορών: κινητικότητα ως υπηρεσία. Ridesharing ή carsharing αντί για την ιδιοκτησία ενός αυτοκινήτου ή τη χρήση των δημόσιων συγκοινωνιών. Παραδείγματα: [Uber](#) (συνδέει τους οδηγούς με τους χρήστες που χρειάζονται μια βόλτα, χρησιμοποιώντας ένα smartphone ως εργαλείο), [Hiyacar](#) (ο ιδιοκτήτης νοικιάζει το δικό του αυτοκίνητο που δεν χρησιμοποιείται πολύ), Κοινή χρήση ποδηλάτων και σκούτερ, αντί να έχετε δικό σας ποδήλατο ή σκούτερ. Παραδείγματα: δημόσιο κοινόχρηστο ποδήλατο, μοντέλα με βάση σταθμούς, κοινόχρηστο ποδήλατο/μηχανικό δίκυκλο ελεύθερης χρήσης.
- Κοινή χρήση στο σπίτι: Διαφορετικά μοντέλα όπως: Το [Couchsurfing](#) επιτρέπει σε άτομα που έχουν σπίτια ή διαμερίσματα να γεμίσουν αχρησιμοποίητα δωμάτια ή ακόμη και έναν απλό καναπέ, για να κερδίσουν χρήματα ή/και να μοιραστούν την εμπειρία φιλοξενίας. Παράδειγμα: Couchsurfing (συνδέει τα μέλη με μια παγκόσμια κοινότητα ταξιδιωτών) και [Homestay](#)
Ενοικίαση του δωματίου/του σπιτιού σας: ένα παράδειγμα είναι η [Airbnb](#) που συνδέει ιδιοκτήτες σπιτιών με ταξιδιώτες που χρειάζονται ένα μέρος για να μείνουν.



- Διακοπές ανταλλαγής κατοικιών. Παράδειγμα: [HomeExchange](#)
- Ανταλλαγή αγαθών: πώληση κάθε είδους αγαθών που δεν χρησιμοποιείτε πλέον. Παράδειγμα: [Wallapop](#), σημείο συνάντησης αγοραστών και πωλητών που προσφέρουν και αγοράζουν μεταχειρισμένα αγαθά σε ένα ευρύ φάσμα κατηγοριών.
- Κοινή χρήση εργαλείων και εξοπλισμού: ενοικίαση ως υπηρεσία. Πρόκειται για πλατφόρμες ανταλλαγής εργαλείων ή τεχνικού εξοπλισμού μεταξύ ατόμων που τα χρησιμοποιούν μόνο για λίγες ώρες στη ζωή τους. Αυτή είναι η περίπτωση της [FatLlama](#).
- Κοινή χρήση υπηρεσιών: προσφέρουν εργασία και εμπειρογνωμοσύνη. Παραδείγματα: [Near Me](#) προσφέρει μια πλατφόρμα ομότιμης αγοράς που περιέχει όλα τα κομμάτια που απαιτούνται για τη δημιουργία, το σχεδιασμό και τη διαχείριση μιας διαδικτυακής αγοράς. [Master Wizr](#), Μια δημιουργική εμπειρία για ομάδες επιχειρηματικών pitch deck που επιθυμούν να συνεργαστούν μεταξύ τους και με τους πελάτες τους.
- Πλατφόρμες ανταλλαγής πλεονασματικών τροφίμων για την αποφυγή της σπατάλης τροφίμων, όπως το [TooGoodToGo](#), δωρεάν εφαρμογή για smartphone που συνδέει τοπικά εστιατόρια, ξενοδοχεία και επιχειρήσεις λιανικής πώλησης που έχουν απούλητα, πλεονάζοντα τρόφιμα με τοπικούς πελάτες.
- Κοινόχρηστος χώρος:
- Χώρος στάθμευσης: [Parkcash](#) παρέχει εφαρμογές κοινής χρήσης χώρων στάθμευσης, δυναμική διαχείριση

πρόσβασης και παρακολούθηση της πληρότητας σε πραγματικό χρόνο.

- Χώρος αποθήκευσης
- Οι πλατφόρμες ανταλλαγής γνώσεων είναι κεντρικοί κόμβοι για την ανταλλαγή πληροφοριών, κατευθυντήριων γραμμών, πολιτικών, οδηγιών, τεκμηρίωσης διαδικασιών και άλλων. Διαφέρουν από μια βάση γνώσης στο ότι παρουσιάζουν τις πληροφορίες με τρόπο που να μπορεί να εμπλακεί κάποιος και οι χρήστες μπορούν να συνεργαστούν. Παραδείγματα: Η [WEKH](#) μοιράζεται έρευνα και πόρους σχετικά με τις γυναίκες επιχειρηματίες στον Καναδά- η [Nuclino](#) παρέχει έναν απλό τρόπο συγκέντρωσης γνώσεων, εγγράφων και έργων κάτω από μία στέγη.



**ΕΙΝΑΙ ΤΟ ΜΟΝΤΕΛΟ
ΔΙΑΜΟΙΡΑΣΜΟΥ ΠΑΝΤΑ
ΠΙΟ ΒΙΩΣΙΜΟ; ΜΠΟΡΕΙ Η
ΟΙΚΟΝΟΜΙΑ ΔΙΑΜΟΙΡΑΣΜΟΥ
ΝΑ ΕΠΙΔΙΩΞΕΙ ΤΗ ΜΕΙΩΣΗ
ΤΗΣ ΚΑΘΑΡΗΣ ΜΑΣ
ΚΑΤΑΝΑΛΩΣΗΣ ΚΑΙ
ΝΑ ΔΙΕΥΚΟΛΥΝΕΙ ΤΗΝ
ΚΟΙΝΩΝΙΚΗ ΣΥΝΟΧΗ;**

Πολλοί υποστηρικτές της οικονομίας διαμοιρασμού ισχυρίζονται ότι πρόκειται για μια πιο βιώσιμη μορφή κατανάλωσης. Αυτό όμως δεν ισχύει πάντα...

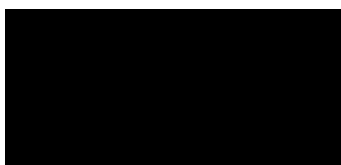
Η Airbnb κατηγορείται για την αύξηση του κόστους στέγασης σε πυκνά αστικά κέντρα, τον εξευγενισμό και άλλα κοινοτικά ζητήματα.

Λέγεται ότι η Uber αυξάνει τη συμφόρηση και την ατμοσφαιρική ρύπανση σε ορισμένες περιοχές της πόλης, καθώς οι οδηγοί περιφέρονται στην πόλη και κάθονται σε αδράνεια περιμένοντας νέες τιμές.

Πολλές πλατφόρμες μπορεί ακόμη και να προκαλέσουν μεγαλύτερη κατανάλωση, καθώς οι χρήστες έχουν πρόσβαση σε μεγαλύτερο αριθμό προϊόντων.

Αν η οικονομία διαμοιρασμού δεν είναι εξ ορισμού βιώσιμη, πρέπει να είμαστε συνειδητοί στον τρόπο με τον οποίο σχεδιάζουμε τις πλατφόρμες διαμοιρασμού για να εξασφαλίσουμε πιο βιώσιμα αποτελέσματα. Αλλά η βιωσιμότητα είναι συχνά πολύπλοκη. Και, ενώ μπορεί να έχετε καλές προθέσεις, μπορεί να δεν είναι πάντα βέβαιο ότι το επιχειρηματικό σας μοντέλο θα προσφέρει βελτιωμένα αποτελέσματα βιωσιμότητας (Curtis, 2020)

Ελλείψει δεδομένων και χωρίς να χρειάζεται να αναθέσετε σε εμπειρογνώμονες να πραγματοποιήσουν πλήρη ανάλυση του κύκλου ζωής της πλατφόρμας σας, είναι πολύ πιο εύκολο να σκεφτείτε τα πλαίσια στα οποία το επιχειρηματικό σας μοντέλο είναι πιο πιθανό να οδηγήσει σε πιο βιώσιμη κατανάλωση.



**ΠΩΣ ΜΠΟΡΕΙ ΝΑ
ΕΦΑΡΜΟΣΤΕΙ ΑΠΟ
ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΕΣ
ΚΑΙ ΝΕΟΦΥΕΙΣ
ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ;**

Η ισχυρή συμμετοχή στη συνεργατική οικονομία απαιτεί σύνδεση. Για να μοιραστούν, οι άνθρωποι πρέπει να αλληλεπιδράσουν μεταξύ τους για να εντοπίσουν πόρους και τρόπους διακίνησης αγαθών και υπηρεσιών. Υπάρχουν όλο και περισσότερα μέρη στο διαδίκτυο (και αλλού) για να βρείτε ανθρώπους για να μοιραστείτε. Υπάρχουν ήδη ιστορίες επιτυχίας από τις οποίες μπορούμε να μάθουμε και να δανειστούμε ιδέες.

Στο TedxSidney (2010) η Rachel Botsman ρώτησε: “Πόσοι από εσάς έχετε ένα ηλεκτρικό τρυπάνι; Θα χρησιμοποιηθεί περίπου 12 ή 15 φορές σε ολόκληρη τη διάρκεια της ζωής του. Είναι κάπως γελοίο, έτσι δεν είναι; Γιατί αυτό που χρειάζεστε είναι η τρύπα, όχι το τρυπάνι”. Στη συνέχεια υποστήριξε ότι η κοινή χρήση ανεκμετάλλευτων αντικειμένων με ανθρώπους της γειτονιάς είναι μια καλύτερη προσέγγιση.

Εμπόδια

Υπάρχουν ορισμένα εμπόδια που θα μπορούσαν να αποτρέψουν τον χρήστη από το να ενταχθεί ή να χρησιμοποιήσει την πλατφόρμα κοινής χρήσης:

- Κόστος αναζήτησης: όταν θέλετε να δανειστείτε το τρυπάνι κάποιου, πρέπει πρώτα να βρείτε το άτομο στην πλατφόρμα και να βεβαιωθείτε ότι είναι ο σωστός τύπος τρυπανιού.
- Κόστος συναλλαγής: τη συμφωνημένη ημέρα, πηγαίνετε εκεί και το παραλαμβάνετε. Θα είναι εκεί; Ή θα το παραλάβετε από ένα κλειδωμένο μέρος; Πώς θα εντοπίσετε αυτό το μέρος; κ.λπ.
- Εμπόδια για τον ιδιοκτήτη: Θα πάρει πίσω τα πράγματά του; Πότε; Σε ποια κατάσταση;

Για παράδειγμα, το [Fat Llama](#) έχει λύσει μέρος αυτών των προβλημάτων με την επαλήθευση των δανειοληπτών και με μια ασφάλεια προστασίας δανειστή ανά στοιχείο.



Παροχή υπηρεσίας

Όμως, η λύση σε αυτά τα εμπόδια μπορεί να κάνει μεγάλη διαφορά: να μην είναι απλώς μια πλατφόρμα ανταλλαγής περιουσιακών στοιχείων, αλλά να παρέχει και μια υπηρεσία. Για παράδειγμα, η σωστή λύση για το πρόβλημα του διαμοιρασμού ενός τρυπανιού θα ήταν η παροχή όχι του τρυπανιού αλλά της υπηρεσίας του ιδιοκτήτη, η οποία μπορεί να περιλαμβάνει ένα ευρύ φάσμα υπηρεσιών, όπως το να φέρεις το τρυπάνι στον χρήστη, να τρυπήσεις την τρύπα, να κρεμάσεις την κουρτίνα, να καθαρίσεις την ακαταστασία και να πάρεις το τρυπάνι πίσω στο σπίτι. Αυτό ονομάζεται επίσης πλατφόρμα “κοινής χρήσης” υπηρεσιών. Δείτε την περίπτωση της [TaskRabbit](#). Αυτή η προσέγγιση λύνει πολλά προβλήματα, αλλά δεν σημαίνει ότι αυτή είναι η μόνη λύση. Είναι όμως μία που έχει επεκταθεί ταχύτερα από την κοινή χρήση εργαλείων ή άλλων διαρκών αγαθών, με υψηλότερο κόστος από το δανεισμό.

Για αρχή, αυτό σημαίνει ότι θα προσθέσετε πολλά κόστη και πολυπλοκότητα.

Μια από τις πιο σημαντικές προϋποθέσεις για να προσδιοριστεί ότι κάτι είναι κατάλληλο για μια πλατφόρμα διαμοιρασμού είναι ότι “υπολειτουργεί”, αλλά δεν είναι απαραίτητη προϋπόθεση. Η υπεραπασχόληση ανταγωνιστικών προσφορών (ξενοδοχείων, για παράδειγμα) μπορεί επίσης να δείξει ευκαιρίες για τις πλατφόρμες διαμοιρασμού χωρίς το κοινόχρηστο περιουσιακό στοιχείο να είναι υποαπασχολούμενο.

Τύποι πλατφόρμας

- Μοντέλο Peers-to-peers (P2P): η κοινή χρήση πραγματοποιείται μεταξύ ομότιμων χρηστών. Παραδείγματα: Airbnb, FatLama.
- Μοντέλο Business-to-business (B2B): ο διαμοιρασμός πραγματοποιείται μεταξύ επιχειρήσεων (π.χ. κατασκευές ή ιατρικός εξοπλισμός).
- Μοντέλο Business-to-peers (B2P): αδρανείς πόροι που ανήκουν σε μια επιχείρηση και μπορούν να χρησιμοποιηθούν από ιδιώτες (π.χ. Bagbnb)
- Μοντέλο πλήθους: περιγράφει τη διαμεσολάβηση από έναν σε πολλούς, από πολλούς σε έναν ή από πολλούς σε πολλούς. Περιλαμβάνει συνεταιρισμούς ή μοντέλα crowdsourcing (π.χ. συνεταιρισμοί ανανεώσιμων πηγών ενέργειας ή crowdsourcing κοστουμιών για μια θεατρική παράσταση).



**ΕΡΓΑΛΕΙΑ ΚΑΙ
ΠΑΡΑΔΕΙΓΜΑΤΑ ΠΟΥ
ΘΑ ΣΑΣ ΒΟΗΘΗΣΟΥΝ
ΝΑ ΑΝΑΠΤΥΞΕΤΕ
ΤΗΝ ΙΔΕΑ ΣΑΣ ΓΙΑ
ΤΗΝ ΠΛΑΤΦΟΡΜΑ
ΔΙΑΜΟΙΡΑΣΜΟΥ**

Το επιχειρηματικό μοντέλο πλατφόρμας Canvas

Αυτός ο καμβάς εισάγει μερικές πτυχές που σχετίζονται αυστηρά με την κοινή αξία. Η αριστερή πλευρά του καμβά είναι εξ ολοκλήρου αφιερωμένη στη δυναμική της κοινότητας και, στην πραγματικότητα, φιλοξενεί την ενότητα Υπηρεσίες υποστήριξης της κοινότητας: μια ενότητα αφιερωμένη στις πραγματικές υπηρεσίες που οι ενδιαφερόμενοι της πλατφόρμας εκτελούν για την υποστήριξη μιας υγιούς ανταλλαγής στην κοινότητα. Επιπλέον, ο καμβάς εισάγει την έννοια των ομότιμων τμημάτων (Peer Segments), η οποία, διαφορετική από την έννοια των τμημάτων πελατών, υπονοεί κάποιο επίπεδο ομότιμων ανταλλαγών μεταξύ των χρηστών. Οι ανταλλαγές είναι συναλλαγές και τελικά θα μπορούσαν να είναι αυθεντικές σχέσεις. Εκεί, έχετε κοινότητες.

Υπάρχει μια προτεινόμενη διαδικασία βήμα προς βήμα για τη συμπλήρωση του καμβά, αλλά δεν υπάρχει κανένας ειδικός τρόπος για να το δείτε. Απλώς σας δίνει τη μεγάλη εικόνα με έναν τρόπο που μπορεί να βελτιωθεί. Ο καμβάς επικεντρώνεται στις συνεδρίες καταγισμού ιδεών.

Θα βρείτε περισσότερες πληροφορίες σχετικά με τον τρόπο εφαρμογής αυτού του καμβά στην ενότητα “Περαιτέρω αναγνώσματα και πηγές”.

Το επιχειρηματικό μοντέλο Wallarop

Το Wallarop είναι μία από τις πιο γνωστές ισπανικές πλατφόρμες που λειτουργεί ως σημείο συνάντησης μεταξύ αγοραστών και πωλητών που προσφέρουν και αγοράζουν μεταχειρισμένα αντικείμενα σε πλήθος κατηγοριών. Η κύρια πρόταση αξίας που προσφέρει η Wallarop μέσω της επιχείρησής της είναι να προσφέρει μια πλατφόρμα όπου τόσο οι αγοραστές όσο και οι πωλητές αποκομίζουν κέρδος από τη συμμετοχή τους σε αυτήν: οι αγοραστές αποκτούν ενδιαφέροντα μεταχειρισμένα αντικείμενα σε χαμηλότερες τιμές και οι πωλητές έχουν οικονομικό όφελος από την πώληση αντικειμένων που δεν χρειάζονται πλέον.

Μπορείτε να μάθετε περισσότερα για το επιχειρηματικό μοντέλο Wallarop Canvas στην ενότητα “Περαιτέρω αναγνώσματα και πηγές”.

Πώς να δημιουργήσετε μια αποτελεσματική παρουσίαση μάρκετινγκ

Όταν ξεκινάτε μια επιχείρηση, πρέπει να πείσετε τους επενδυτές, τους ενδιαφερόμενους και άλλους ανθρώπους-κλειδιά για τα προϊόντα ή τις υπηρεσίες σας και είναι σημαντικό να αξιοποιήσετε στο έπακρο τον χρόνο σας.

Το marketing pitch είναι μια περίληψη ενός προϊόντος ή μιας υπηρεσίας που προσπαθείτε να πουλήσετε. Συχνά πρόκειται για σύντομες ομιλίες που τονίζουν τα βασικά χαρακτηριστικά της επιχείρησής σας και τις οποίες μπορείτε να χρησιμοποιήσετε για τη δικτύωση, την εξασφάλιση επενδυτών ή την υποβολή ιδεών στους διευθυντές σας. Θα πρέπει να είναι συνοπτική και εστιασμένη και να περιλαμβάνει τα ακόλουθα στοιχεία:

- Όνομα προϊόντος
- Πώς το προϊόν ή η υπηρεσία λύνει ένα πρόβλημα ή μπορεί να ωφελήσει άλλους
- Βασικά χαρακτηριστικά του προϊόντος ή της υπηρεσίας που το διαφοροποιούν από τους ανταγωνιστές
- Αποδεικτικά στοιχεία από ερευνητικές μελέτες ή μαρτυρίες πελατών
- Ισχυρό κλείσιμο ως μια τελευταία ευκαιρία να κάνετε το προϊόν σας αξέχαστο
- Στοιχεία επικοινωνίας: Παρέχετε έναν τρόπο στο κοινό σας να μάθει περισσότερα

Μπορείτε να βρείτε έναν οδηγό βήμα προς βήμα για να δημιουργήσετε το δικό σας διαφημιστικό μήνυμα, με μερικά παραδείγματα στην ενότητα “Περαιτέρω αναγνώσματα και πηγές”.



ΤΕΛΙΚΗ ΕΡΓΑΣΙΑ ΑΞΙΟΛΟΓΗΣΗΣ

ΣΤΟΧΟΣ ΤΗΣ ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑΣ:

Να προετοιμάσετε μια παρουσίαση μάρκετινγκ για να πείσετε τους ανθρώπους ότι το μοντέλο της πλατφόρμας διαμοιρασμού είναι το καλύτερο μοντέλο για την κυκλική επιχειρηματική σας ιδέα.

ΑΠΑΙΤΟΥΜΕΝΟΣ ΧΡΟΝΟΣ:

4/5 ώρες για την ανάπτυξη του γηπέδου
3 ώρες για την ηχογράφηση και το μοντάζ.

ΑΠΑΙΤΟΥΜΕΝΑ ΥΛΙΚΑ:

Άρθρα και σύνδεσμοι στο Eduzine.
Φωτογραφική μηχανή (ή το smartphone σας)
Λογισμικό επεξεργασίας
Φορητός υπολογιστής
Πρόσβαση στο Διαδίκτυο

ΜΟΡΦΗ ΤΗΣ ΠΑΡΟΥΣΙΑΣΗΣ:

Σύντομο βίντεο. Δεύτερη επιλογή είναι η προφορική παρουσίαση.

ΒΗΜΑΤΑ ΓΙΑ ΤΗΝ ΟΛΟΚΛΗΡΩΣΗ ΤΗΣ ΕΡΓΑΣΙΑΣ:

- Βήμα 1: Διατυπώστε μια σειρά από ιδέες για μια επιχειρηματική πλατφόρμα διαμοιρασμού που συνδέεται με την κυκλική οικονομία.
- 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 της



πλατφόρμας διαμοιρασμού, επιτυχημένα παραδείγματα στην πράξη και πώς αυτή η επιχείρηση πλατφόρμας διαμοιρασμού μπορεί να είναι πιο βιώσιμη και να συνδέεται με την κυκλική οικονομία.

- Βήμα 4: εσείς αποφασίζετε για το στυλ και τη μορφή του σύντομου βίντεο, αλλά να θυμάστε ότι πρέπει να είναι αρκετά ενδιαφέρον ή ελκυστικό ώστε οι χρήστες να θέλουν να το παρακολουθήσουν. Μπορεί να είστε εσείς που μιλάτε στην κάμερα ή κάτι σαν αυτό του ToGoodToGo, ή ένας συνδυασμός. Δημιουργήστε λοιπόν 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 της Πλατφόρμας Διαμοιρασμού τώρα απ' ό,τι όταν συμμετείχατε στο κουίζ αυτοαναστοχασμού 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

Ο καμβάς σχεδίασης πλατφόρμας: ένα εργαλείο για τον επιχειρηματικό σχεδιασμό

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

Επιχειρηματικό μοντέλο πλατφόρμας κοινής χρήσης

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

Κοινή χρήση περιουσιακών στοιχείων μεταξύ επιχειρήσεων: FLOW2

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

Κατανοώντας τα πολλά επιχειρηματικά μοντέλα στην οικονομία του διαμοιρασμού

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

Κοινή χρήση περιουσιακών στοιχείων: πώς να ξεκλειδώσετε την οικονομία της πρόσβασης

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

Οικονομία διαμοιρασμού στα καταναλωτικά αγαθά: Καταναλωτικές Τάσεις

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

3 πλατφόρμες για να ξεκινήσετε τη δική σας υπηρεσία κοινής χρήσης

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

Επιχειρηματικό μοντέλο 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

Μοντέλο εκκίνησης - Κοινή χρήση Wifi

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

Πώς να γράψετε ένα Marketing Pitch (με παραδείγματα)

<https://www.indeed.com/career-advice/career-development/marketing-pitch>





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