**Training Fiche Template**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Titolo** | Sharing Economy | |
| **Keywords** | Sharing Economy, Piattaforme di Sharing | |
| **Sviluppato da** | IDP | |
| **Lingua** | IT | |
| **Obiettivi** | * Introdurre il gruppo target nel mondo della sharing economy * Supportare le donne nel lancio di una piattaforma di sharing economy * Valorizzare le capacità imprenditoriali delle donne per la gestione di un'impresa in sharing economy. | |
| **Obiettivi formativi** | * Comprendere i valori e le principali caratteristiche della sharing economy * Conoscere le differenze tra economia tradizionale e sharing economy * Avviare e gestire un'impresa in sharing economy * Garantire e abbinare domanda e offerta su una piattaforma di sharing * Essere competitivi e innovativi nel mercato della sharing economy. | |
| **Training Area** | Imprenditoria digitale in contesti rurali |  |
| Imprenditoria Femminile |  |
| Accesso ai finanziamenti |  |
| Sharing economy |  |
| **Indice** | **SHARING ECONOMY**  **Unità 1 – Introduzione alla Sharing Economy**  Sezione 1: Una definizione  Sezione 2: Caratteristiche principali  Sezione 3: Storia della sharing economy  Sezione 4: Vantaggi e svantaggi per i fornitori di servizi  Sezione 5: Tipi di piattaforme  Sezione 6: La matrice di Perren & Kozinest  **Unità 2 - Come avviare un'impresa nella sharing economy**  Sezione 1: Idea imprenditoriale  Sezione 2: Come iniziare  Sezione 3: Domanda e offerta  Sezione 4: Crowdsourcing dell’offerta  Sezione 5: Suggerimenti e trucchi  Sezione 6: Come essere competitivi | |
| **Contenuto** | **Unità 1 – Introduzione alla Sharing Economy**  **Sezione 1: Una definizione**  La Sharing Economy può essere descritta come un **nuovo modello economico** in cui **beni e risorse vengono scambiati o condivisi** tra individui e gruppi in modo collaborativo, in modo tale che i beni fisici diventino servizi.  La sharing economy è strettamente legata allo sviluppo di nuove tecnologie dell'informazione e della comunicazione, che si combinano con modi di operare comuni e senza tempo.  Ecco alcuni degli esempi più famosi:   |  |  | | --- | --- | | Servizi di trasporto  Uber  BlaBlaCar | Cibo  Just Eat  Too Good To Go | | Alloggi  Airbnb | E-commerce di seconda mano  Ebay  Vinted  Wallapop |   **Sezione 2: Caratteristiche principali**   * **Consumo collaborativo**   Uso di beni al posto della proprietà - accesso temporaneo ai beni attraverso il prestito o l'affitto   * **Scambio peer to peer**   Uso di beni al posto della proprietà - accesso temporaneo ai beni attraverso il prestito o l'affitto   * Domanda e offerta si incontrano su piattaforme digitali (piattaforme bilaterali) * Migliore uso di **beni meno utilizzati** * Impatto ambientale ridotto, **sostenibilità** (contro gli sprechi e il consumo eccessivo)   *La sharing economy contribuisce alla tutela dell'ambiente in quanto:*   1. Lo scambio di beni tra consumatori li porta a comprare meno; 2. Comprare meno significa meno necessità di fabbricare nuovi prodotti; 3. Meno prodotti garantiscono meno pressione sulle risorse naturali; 4. Se non sono necessarie risorse naturali, si riduce l'inquinamento e gli sprechi lungo tutta la catena di approvvigionamento.   **Sezione 3: Storia della sharing economy**  La Sharing Economy si è sviluppata negli Stati Uniti, a partire dal 2008 come reazione alla crisi finanziaria.  Tuttavia, la sua idea di base è relativamente vecchia; la caratteristica innovativa è il modo in cui internet rende possibile la condivisione su scala globale. Tale modello dimostra come le tecnologie digitali influenzino profondamente la struttura sociale e le interazioni sociali.  La sharing economy ha rappresentato uno dei mercati in più rapida crescita della storia. Dal 2010, gli investitori hanno contribuito con oltre 23 miliardi di dollari in finanziamenti di venture capital alle start-up utilizzando un modello di business basato sulla condivisione.  Questo fenomeno ha guadagnato grande popolarità attraverso due start-up di San Francisco: Airbnb e Uber. Quest'ultima è diventata la più grande compagnia di taxi del mondo in 10 anni. Ha rivoluzionato i servizi di trasporto mettendo gli autotrasportatori autonomi direttamente in contatto con altre persone attraverso una piattaforma digitale.  **Curiosità:**  Il termine Uberizzazione viene utilizzato per indicare il fenomeno economico che include:  - Eliminazione dell'intermediario  - Digitalizzazione dei servizi  - Facilità amministrativa  **Sezione 4: Vantaggi e svantaggi per i fornitori di servizi**  **Vantaggi:**   * Nuovi settori di occupazione * Orario di lavoro flessibile * Possibilità di svolgere più lavori * Retribuzione invitante   **Svantaggi:**   * Affidamento sulla tecnologia * Sicurezza limitata * Mancanza di regolamentazione legislativa e concorrenza sleale   **Sezione 5: Tipi di piattaforme**  Perren e Kozinest nel loro documento di ricerca *Lateral Exchange markets* (2018) hanno fornito uno strumento per comprendere meglio i diversi tipi di imprese che operano nella sharing economy.  Lo strumento assume la forma di una matrice che comprende due dimensioni:   1. **Consocialità**   Il grado in cui i membri delle piattaforme si impegnano in un'interazione sociale.   1. **Intermediazione della Piattaforma**   Il grado in cui le transazioni fluiscono verso un fornitore della piattaforma.  Su queste due dimensioni si basano **quattro tipologie di piattaforme** di sharing economy:   1. **Abilitatori** 2. **Forum** 3. **Matchmakers** 4. **Hubs**   **Sezione 6: La Matrice di Perren & Kozinest**  Fonte: Tipologie di Sharing Economy - Perren and Kozinest (2018)    **Unità 2 - Come avviare un'impresa nella sharing economy**  **Section 1: Idea imprenditoriale**  Per avviare un'attività nella sharing economy, è importante seguire questo consiglio:  “Prenditi il tempo per cercare problemi reali che richiedono soluzioni reali, problemi che possono essere risolti al meglio dalle comunità stesse.” (Buczynski, 2013).  Per trarre ispirazione, queste sono alcune idee di business che potrebbero essere adattate a un particolare gruppo target o a un contesto locale.     * Compra, vendi e scambia abbigliamento * Piattaforme di noleggio posti auto * Piattaforme per la condivisione dell'istruzione * Social eating * Consegna di alimenti, risparmio alimentare * Servizio di prestito tecnologico peer-to-peer * Noleggio gioielli * Carpooling * Hub di attività creative/business, piattaforme di co-working * Piattaforma freelance   **Sezione 2: Come iniziare**  1. Prima di tutto, **effettua ricerche** per scoprire "problemi reali che richiedono soluzioni reali".  2. Dopo aver identificato l'idea imprenditoriale, in base alla tua esperienza e ai risultati della ricerca, **testa e convalida la tua idea**.  Esempio  La fondatrice dell’App di Food Sharing [OLIO](https://olioex.com/about/our-story/) ha validato la sua idea su un gruppo WhatsApp, essendo una soluzione rapida e a basso costo. Ha coinvolto un piccolo gruppo di persone che vivevano vicine l'una all'altra e ha chiesto loro per 2 settimane di riportare sul gruppo tutte le eccedenza di cibo accumulate. Il risultato e il feedback sono stati molto positivi e l'idea è stata lanciata (per saperne di più vedi la Best Practice di questo modulo).  5. Una volta convalidata la tua idea, **cerca investitori** disposti a sostenerla. Se non possiedi le competenze tecniche per progettare una piattaforma, coinvolgi un'agenzia di sviluppo o sviluppatori professionisti e considera questi costi quando pianifichi il budget iniziale.  4. Prima del lancio ufficiale della piattaforma, dovresti lanciare un **Minimum Viable Product,** una prima versione della piattaforma che ti permette di raccogliere feedback dai primi utenti.  5. Modifica e migliora la tua piattaforma sulla base degli input ricevuti. A quel punto la tua attività è pronta per iniziare.  **Sezione 3: Domanda e Offerta**  La sharing economy opera attraverso piattaforme bilaterali, alimentando sia l'offerta che la domanda.  **Nell'economia tradizionale:**   * Le imprese ingaggiano i clienti e creano la propria offerta * I fornitori di servizi sono dipendenti dell'azienda   **Al contrario, nella sharing economy:**   * Le aziende ingaggiano sia clienti che fornitori * I fornitori non sono dipendenti   **Come bilanciare domanda e offerta nella sharing economy?**  Mentre le aziende tradizionali possono licenziare o assumere dipendenti, nella sharing economy ci sono strategie alternative:   * Aumentare i prezzi in una particolare area quando la domanda è elevata attraverso un algoritmo specifico * Ridurre i clienti disposti a pagare per i servizi e aumentare i fornitori disposti a servire   **Sezione 4: Crowdsourcing dell’offerta**  Nella sharing economy, l'offerta si ottiene tramite *crowdsourcing* (un modello operativo di business per cui un progetto è sviluppato collettivamente) e i fornitori non sono dipendenti.  **Quali sono i rischi?**   * Meno controllo sui fornitori * Rischio di servizi di bassa qualità   **Come mitigare questi rischi?**   * Accurata selezione dei fornitori (controlli dei precedenti) * Formazione ed esami dedicati ai fornitori * Sistema di valutazione (eliminando i fornitori con i punteggi più bassi)   **Per sfruttare l'offerta e la domanda dovrebbero essere adottate strategie diverse.**  Esempio  Un servizio che consente a chi parcheggia in aeroporto di noleggiare la propria auto ad altri viaggiatori:   * Si garantisce gli affittuari attraverso l'acquisizione a pagamento, pubblicità display o aggregatori di ricerca * Si costruisce la propria offerta di proprietari di auto attraverso pubbliche relazioni, opportunità di stampa o passaparola   **Sezione 5: Suggerimenti e trucchi**  **1. Promuovi la fiducia**  La trasparenza è una parte essenziale del mondo peer-to-peer. Le recensioni e le valutazioni online positive sono infatti cruciali per ottenere la fiducia dei consumatori.  Esempio:  Una piattaforma per il pet sitting, che collega i proprietari di animali domestici dovrebbe promuovere la fiducia garantendo consultazioni veterinarie 24 ore su 24, 7 giorni su 7, un’assicurazione premium per animali domestici o la condivisione di foto e video di sitter che interagiscono con gli animali domestici (vedi l’esempio di [Rover](https://www.rover.com/)).  **2. Mantieni i pagamenti semplici**  L'intero processo dovrebbe essere paperless e completamente automatizzato. I clienti dovrebbero essere in grado di pagare una tariffa fissa attraverso la piattaforma online, mentre i fornitori di servizi dovrebbero ricevere salari tramite PayPal, carta di credito o assegno.  **3. Costruzione del brand, networking e comunicazione**  L'economia della condivisione riguarda la comunità e la comunicazione. I social media svolgono un ruolo fondamentale nella costruzione del branding e nella ricerca di nuovi clienti o partner. Non evitare feedback negativi o critiche, al contrario, interagisci sempre con queste.  **Sezione 6: Come essere competitivi**  Oggi sono disponibili molti servizi e piattaforme di sharing economy.  Le persone scelgono questi servizi principalmente grazie ai prezzi più bassi; per mantenere l'offerta attraente, è quindi necessario essere competitivi nel posizionamento dei prezzi.  Tuttavia, se l'obiettivo finale è quello di creare soluzioni innovative, c'è ancora molto da fare:  **La mancanza di regolamentazione** nella sharing economy spesso si traduce nello sfruttamento dei fornitori o influisce negativamente sull'economia tradizionale.  C'è una **crescente consapevolezza dei "lati oscuri"** della sharing economy; Per questo motivo, le persone sono sempre più alla ricerca di **modi di consumo più equi e sostenibili.**  I nuovi business dovrebbero riportare la sharing economy al suo significato originario, alla creazione e allo sviluppo di:   * Pratiche di consumo sostenibili * Senso di appartenenza a una comunità   **Conclusione**   1. La sharing economy è un fenomeno nuovo che può portare a diverse opportunità. 2. La sharing economy si basa sullo scambio peer-to-peer, sull'utilizzo di piattaforme digitali e sulla sostenibilità. 3. Nella sharing economy non solo i clienti ma anche i fornitori devono essere cercati esternamente. È necessario avviare un crowdsourcing dell’offerta. L’offerta si incontra con la domanda sulla piattaforma digitale. 4. Il crowdsourcing dell’offerta può essere rischioso, ma ci sono diverse strategie per mitigare i potenziali rischi. 5. Oggi ci sono molte piattaforme di condivisione. Quindi, come essere innovativi? Le pratiche di consumo sostenibili e il senso di appartenenza a una comunità sono la chiave. | |
| **Glossario** | **Minimum Viable Product**  Un Minimum Viable Product (MVP) è un prodotto con caratteristiche sufficienti per attirare nuovi clienti e convalidare un'idea di prodotto all'inizio del ciclo di sviluppo.  Un MVP permette di effettuare un test su vasta scala nella situazione reale del mercato; aiuta a costruire un'interazione con il pubblico di destinazione, attirare l'attenzione dei potenziali clienti e soddisfare le loro esigenze. | |
| **Auto-valutazione (domande a scelta multipla)** | 1. Quali sono le caratteristiche della sharing economy?  **a) Consumo collaborativo, scambio peer to peer e sostenibilità**  b) Relazioni gerarchiche tra produttore e consumatore  c) Consumo individuale, scambio peer to peer e sostenibilità  2. Quale frase è vera?  a) Nell'economia tradizionale, le imprese non creano la propria offerta  **b) Nella sharing economy, le aziende ingaggiano sia clienti che fornitori**  c) Nell'economia della condivisione, le imprese assumono i dipendenti  3. Come ci si assicura l'offerta nella sharing economy?  a) Assumendo i dipendenti  **b) Attraverso il crowdsourcing dell’offerta che avviene mediante una piattaforma digitale**  c) Attraverso la produzione dell’offerta da parte dell’azienda  4. Come mitigare i rischi relative al crowdsourcing dell’offerta?  a) Ingaggiando il maggior numero possibile di fornitori  b) Evitando di effettuare controlli sui fornitori  **c) Verificando i precedenti dei fornitori e la loro formazione, svolgendo esami o usando un sistema di valutazione**  5. Come essere competitivi e innovativi nel mercato della sharing economy?  **a)** **Promuovendo pratiche di consumo sostenibili e il senso di appartenenza a una comunità**  b) Promuovendo abitudini e pratiche individualistiche  c) Mantenendo i prezzi bassi a scapito dello sfruttamento dei fornitori e delle pratiche non sostenibili | |
| **Bibliografia** | Perren & Kozinets (2018), *Lateral Exchange Markets*  <https://www.semanticscholar.org/paper/Lateral-Exchange-Markets%3A-How-Social-Platforms-in-a-Perren-Kozinets/62b266886e146ec22fbe3e30d95c498a3c1307c3>  Buczynski B. (2013), *Sharing is good. How to Save Money, Time and Resources through Collaborative Consumption,* New society Publishers.  <https://www.amazon.com/Sharing-Good-Resources-Collaborative-Consumption/dp/086571746X?asin=086571746X&revisionId=&format=4&depth=1>  Heinonen S. & Poutanen W. (2019), *Communal sharing helps the environment in rural areas,* Circblog (consulted on 2022/11/20)  <https://www.circwaste.fi/en-US/Current/Circblog/Communal_sharing_helps_the_environment_i(53663)>  Collin P. (2021), *The sharing economy: Definition, examples and advantages,* Selectrta (consulted on 2022/11/20)  <https://climate.selectra.com/en/environment/sharing-economy> | |
| **Risorse (video, link)** | Le donne nella Sharing Economy  <https://www.benitamatofska.com/single-post/2018/03/06/the-best-place-for-women-is-in-the-sharing-economy>    Women Forum for Economy & Society – *A sharing economy?*  <https://www.youtube.com/watch?v=MSGwgBLqUDo&t=797s> | |