

materiał prasowy, kwiecień

**Dokąd zmierza uberyzacja biznesu?**

**Szanse i zagrożenia sharing economy w czasach pandemii**

**Ekonomia współdzielenia, czyli sharing economy, ma krótką historię. Rozpowszechniła się mocniej zaledwie kilkanaście lat temu i zrewolucjonizowała rynek konsumencki, dając każdej osobie prywatnej możliwość dotarcia ze swoim produktem lub usługą globalnie. Najnowsze raporty prognozują, że w 2022 roku Europa będzie odpowiadać za 19,2% całkowitych dochodów sektora sharing economy, a wartość gospodarki współdzielenia wyniesie 40,2 mld dolarów.[[1]](#footnote-1) Jednak trwająca obecnie pandemia znacząco osłabia erę prosumentów. Jak sharing economy będzie się zmieniać w nowych warunkach ekonomiczno-społecznych? Jakie nowe usługi mają szansę na rozwój dzięki cyfryzacji oraz czym są platformy B2B? Ekspert rynku i twórca platformy brief4U.com ocenia zagrożenia i szanse dla ekonomii współdzielenia w czasach pandemii.**

**Jak sobie poradzi sharing economy w 2021 roku?**

Ekonomia współdzielenia jest określana jako najszybciej rozwijający się trend biznesowy w historii ekonomii. Tak było do niedawna. Obecnie największe biznesy sharing economy muszą się mierzyć z ograniczeniami gospodarczymi i nowymi uwarunkowaniami społecznymi. System udostępniania dóbr i informacji innym użytkownikom oparty jest na dwóch głównych filarach – zaufaniu oraz cyfryzacji. Nowoczesne technologie rozwijają się bez przeszkód, ale niektóre usługi wiele straciły przez tzw. lockdown’y i wzmożone środki bezpieczeństwa. Uber jeździ teraz głównie z jedzeniem, wynajem prywatnych apartamentów powoli zaczyna się odradzać z uwagi na zbliżający się okres wakacyjny, hulajnogi prawdopodobnie zaczną pojawiać się na drogach późną wiosną, ale czy ich popularność powróci? Nie wiadomo.

Podobnie jak wiele innych produktów i usług udostępnianych i wypożyczanych na godziny czy współdzielonych z innymi klientami. Najnowsze badanie „Wpływ Covid-19 na działalność w zakresie ekonomii współdzielenia”[[2]](#footnote-2) wskazuje, że usługodawcy odczuwają zmniejszenie dochodów i strach przed „efektem Covid-19”. Mówią też o nieprzewidywalnej przyszłości. Dezorientację i niepewność podkreślają również odbiorcy usług, argumentując to faktem „braku możliwości rezerwacji” lub często też po prostu aktualnym brakiem „potrzeby korzystania z usług sharing economy”.

- *Pandemia oddziałuje bezpośrednio na firmy, które dotychczas znakomicie prosperowały w segmencie biznesowym opartym na sharing economy. Choć istnieją też platformy, które nie są kojarzone wprost z ekonomią współdzielenia, ale przez ekspertów rynku zaliczane są do takich biznesów. To wszelkie miejsca wymiany informacji, agregujące freelancerów, którzy świadczą usługi niepodlegające obostrzeniom społecznym. Tutaj widzimy prawdziwy rozkwit zleceń i usługodawców, szczególnie w obszarze świadczeń dla klientów z segmentu B2B. Odbiorca biznesowy również musi zaufać, by zlecić komuś wykonanie konkretnego dzieła, bardzo precyzyjnie dobiera on nie tylko partnerów do współpracy, ale także w pierwszym kroku pośredników. Rozwijając brief4U.com, platformę łączącą profesjonalistów z obszaru marketingu z agencjami reklamowymi oraz freelancerami, stawiamy przede wszystkim na jakość. Bez tego nie ma zaufania, a bez zaufania nie ma współpracy i wzajemnych korzyści. Sharing economy to także współdzielenie informacji i danych, z których mogą korzystać inne przedsiębiorstwa. Rozwiązania technologiczne w tym zakresie są nieograniczone i rezultaty gospodarcze wywołane przez pandemie nie mają na nie wpływu. Przeciwnie – platformy wymiany wiedzy i bazy wyselekcjonowanych usługodawców – cieszą się dużym zainteresowaniem, a klienci coraz częściej i śmielej z nich korzystają, optymalizując w ten sposób swój czas i ograniczając koszty oraz ryzyko podejmowanych decyzji* - **komentuje Marcin Chyliński, założyciel platformy brief4U.com**.

**Nie tylko Uber i Airbnb.com**

Pojęcie uberyzacji biznesu powstało od jednej z najbardziej znanych aplikacji do zamawiania przejazdów prywatnymi samochodami zarejestrowanymi w systemie Uber. Jednak samo zjawisko nie dotyczy wyłącznie aplikacji Ubera. Owszem, polega na łączeniu zleceniodawców i zleceniobiorców przez wspólną platformę i pozwala indywidualnym usługodawcom na dotarcie do klienta, co bez takich rozwiązań cyfrowych było wcześniej znacznie trudniejsze. Jednak uberyzacja odnosi się do biznesów z różnych branż. Za sukcesem Ubera czy Airbnb.com w ciągu ostatnich lat rozwinęło się wiele innych podobnych aplikacji, które zrzeszają oferty na przykład opieki nad dziećmi, gastronomię, usługi z zakresu opieki zdrowotnej czy sprzątania.

- *Ekonomia współdzielenia nie jest kategorią zamkniętą. To zjawisko cały czas ewoluuje i będzie się rozwijało nadal. Przetrwają biznesy, które będą potrafiły dostosować się do nowych warunków ekonomicznych i społecznych, dopasują swój model działania do potrzeb klientów oraz umiejętnie wykorzystają narzędzia cyfrowe w celu dotarcia do konsumentów, a także zweryfikowanych zleceniodawców. Rynek sharing economy będzie rósł w siłę. Czy przewidywania, że osiągnie on globalnie wartość ponad 300 mld dolarów w 2025 roku sprawdzą się? To się okaże. Obecnie firmy działają w warunkach, na które nie były przygotowane, a zleceniobiorcy dopiero oswajają się z nową rzeczywistością*. *Jednak im bardziej będziemy połączeni cyfrowo, tym ekonomia współdzielenia będzie się umacniać, co pozwo*li *też na dostęp do usług i towarów w zasięgu globalnym. Nowoczesne aplikacje pozwalają ludziom na całym świecie dzielić się samochodem, mieszkaniem, a nawet swoim czasem i talentami. Co więcej, wciąż powstają kreatywne pomysły na biznesy sharing economy, wkraczające w nowe branże. Marketing jest jednym z tych obszarów, który rozumie taką wymianę informacji i usług, z czego coraz śmielej korzystają marketerzy oraz agencje reklamowe, dzięki czemu oszczędzają swój czas i środki finansowe -* **wyjaśnia Marcin Chyliński z brief4U.com.**

**Udział B2B w e-commerce i sharing economy**

Z szacunków przytaczanych przez Deloitte wynika, że branża e-commerce sektora B2B w Europie miała wartość 720 miliardów euro w 2017 roku, a w 2020 prognozowano już ponad 2 biliony euro. Roczny wzrost o 32 proc. na starym kontynencie nie jest aż tak imponujący jak w przypadku udziału w handlu elektronicznym sektora B2B Chin czy Stanów Zjednoczonych. Mimo to pokazuje skalę i potencjał rozwoju wszelkich platform biznesowych, w tym między innymi tych, które wpisują się w segment sharing economy.

- Ekonomia współdzielenia, która nie istniałaby bez innowacyjnych platform i zaawansowanych rozwiązań cyfrowych, daje firmom możliwość zbudowania przewagi konkurencyjnej, dzięki czemu stają się one bardziej dynamiczne i elastyczne, mogą się skupić na swoich mocnych stronach, a żmudne aspekty administracyjne pozostawić rozwiązaniom technologicznym. W Europie gospodarka współdzielona B2B jest wciąż za mało wykorzystywana. Klienci uczą się, na czym polega uberyzacja biznesu, a sam rynek szybko dojrzewa i specjalizuje się. Widzimy to choćby po wzroście liczby zapytań i odwiedzalności naszej platformy oraz wysokim zadowoleniu zarówno usługodawców, jak i usługobiorców z funkcjonalności platformy - **mówi Marcin Chyliński.**

Badania PwC pokazały, iż 86% dorosłych Amerykanów uważa, że ekonomia współdzielenia sprawia, że życie staje się bardziej przystępne. 83% respondentów postrzega sharing economy jako wygodę, a 63% twierdzi, że dzięki temu modelowi biznesowemu kontakt z usługodawcami jest łatwiejszy niż dotychczasowe, „tradycyjne” relacje z firmami.

- *Zadowolenie klientów, racjonalne koszty, niska bariera wejścia nowych zleceniodawców oraz często również zniesienie ograniczeń geograficznych to niezaprzeczalne korzyści biznesów współdzielonych. Jednak samo sharing economy nie jest do końca regulowane prawnie, dlatego trudno jest tu kontrolować jakość świadczonych usług. Sprawdzone i rozpoznawalne platformy biznesowe zyskują stałych klientów. Liczy się rzetelna weryfikacja firm i osób indywidualnych, chcących świadczyć usługi oraz transparentność całej współpracy na linii zleceniodawca -zleceniobiorca. Tylko tak dobrze skrojone platformy i aplikacje, działające w duchu ekonomii współdzielenia, mają szansę faktycznie rozwijać się na szeroką skalę* - **podsumowuje Marcin Chyliński, założyciel platformy brief4U.com.**

**Więcej informacji:**

Pamela Tomicka

tel. 601 918 306

[p.tomicka@lightscape.pl](mailto:p.tomicka@lightscape.pl)

1. Statista Research Department, 2021. [↑](#footnote-ref-1)
2. [www.sciencedirect.com](http://www.sciencedirect.com), styczeń 2021. [↑](#footnote-ref-2)