

## ΚΕΦΑΛΑΙΟ 2. Διαδικτυακές πλατφόρμες οικονομίας διαμοιρασμού και νέων μορφών απασχόλησης



**CO<sup>1</sup>**  
LABOURative  
**LAB**



Co-funded by the  
Erasmus+ Programme  
of the European Union

*Το σχέδιο αυτό χρηματοδοτήθηκε με την υποστήριξη της Ευρωπαϊκής Επιτροπής.  
Η παρούσα δημοσίευση δεσμεύει μόνο τον συντάκτη της και η Επιτροπή δεν ευθύνεται  
για τυχόν χρήση των πληροφοριών που περιέχονται σε αυτήν.*

## ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΑ

### Περιεχόμενα

<b>Εισαγωγή .....</b>	<b>2</b>
<b>Οικονομία των πλατφορμών. Οι διεθνείς.....</b>	<b>4</b>
Εξειδικευμένες πλατφόρμες - συνήθως βασίζονται σε διαγωνισμούς ή πωλούν έτοιμα προϊόντα ..	6
Πλατφόρμες μικρο-εργασιών- συνήθως αμείβονται «με το κομμάτι» .....	7
<b>Υπηρεσίες βάσει τοποθεσίας .....</b>	<b>7</b>
Οικιακές υπηρεσίες .....	8
Μεταφορές .....	9
Στέγαση.....	9
<b>Non-profit Sharing Platforms.....</b>	<b>10</b>
<b>Εθνικές πλατφόρμες .....</b>	<b>11</b>
Ελλάδα:.....	11
<b>Μελέτες περιπτώσεων .....</b>	<b>14</b>

# Εισαγωγή

## Τι αφορά το κεφάλαιο αυτό;

Σε αυτό το εργαστήριο θα επικεντρωθούμε στις διαδικτυακές πλατφόρμες που εισάγονται στο ΚΕΦΑΛΑΙΟ 1. Η πρώτη ενότητα παρέχει μια επισκόπηση των διεθνών ηλεκτρονικών πλατφορμών και ανακεφαλαιώνει εν συντομία τον τρόπο λειτουργίας των πλατφορμών. Σημαντικό για τις πλατφόρμες που δραστηριοποιούνται σε διεθνές επίπεδο είναι ότι προσφέρουν τις υπηρεσίες τους σε διάφορες γλώσσες. Αυτή είναι η κύρια διαφορά στην ενότητα 2, όπου απεικονίζονται εθνικές πλατφόρμες. Και στις δυο ενότητες δίνεται έμφαση αρχικά στις πλατφόρμες για ψηφιακές υπηρεσίες και στη συνέχεια σε πλατφόρμες για υπηρεσίες με βάση την τοποθεσία. Το σεμινάριο αυτό ολοκληρώνεται με παραδείγματα πλατφόρμων κοινής χρήσης μη κερδοσκοπικού χαρακτήρα.

## Γιατί το κεφάλαιο αυτό παρουσιάζει ενδιαφέρον;

Το υλικό που παρέχεται στο Κεφάλαιο 4 δίνει στους δυνητικούς χρήστες μια κάποια βασική καθοδήγηση τόσο για τις εθνικές όσο και για τις διεθνείς πλατφόρμες για ψηφιακές υπηρεσίες, για υπηρεσίες βάσει τοποθεσίας και για πλατφόρμες κοινής χρήσης μη κερδοσκοπικού χαρακτήρα. Παρουσιάζει επίσης τον τρόπο λειτουργίας τους και παρέχει παραδείγματα. Για χρήστες που ήδη ασχολούνται με την Οικονομία των πλατφορμών, αυτό το σεμινάριο παρέχει ορισμένες νέες και λεπτομερείς πληροφορίες για τα διαθέσιμα μοντέλα πλατφόρμας. Επίσης, οι νέοι χρήστες μπορεί να επιλέξουν να φτιάξουν ένα προφίλ σε μια από τις προτεινόμενες πλατφόρμες για να αποκτήσουν αρχική εμπειρία στην οικονομία των πλατφορμών.


Η ευρύτερη εικόνα του τοπίου των πλατφορμών τόσο σε εθνικό όσο και σε διεθνές επίπεδο επιτρέπει στους νέους και έμπειρους εργαζόμενους σε πλατφόρμες να αξιολογήσουν τη δική τους θέση για να επιλέξουν καλύτερα σε ποια πλατφόρμα θέλουν να εργαστούν.

## Τι πρόκειται να μάθετε στο κεφάλαιο αυτό;

- Για τα υπάρχοντα είδη πλατφορμών
- Για τις διεθνείς πλατφόρμες για ψηφιακές υπηρεσίες
- Για τις διεθνείς πλατφόρμες για υπηρεσίες βάσει τοποθεσίας
- Για τις διεθνείς πλατφόρμες κοινής χρήσης μη κερδοσκοπικού χαρακτήρα
- Για τις εθνικές πλατφόρμες για τις ψηφιακές υπηρεσίες
- Για τις εθνικές πλατφόρμες για υπηρεσίες βάσει τοποθεσίας
- Για τις εθνικές πλατφόρμες κοινής χρήσης μη κερδοσκοπικού χαρακτήρα.

## Προστιθέμενη αξία για

- Άνεργους



Θα σας φανεί ενδιαφέρον να μάθετε για τις υπάρχουσες διαδικτυακές πλατφόρμες. Θα αποκτήσετε μια ευρεία οπτική των εθνικών και διεθνών πλατφορμών και βάση αυτής θα μπορέσετε εύκολα να επιλέξετε το κατάλληλο περιβάλλον για να αποκτήσετε τις δικές σας εμπειρίες.

- **Επιχειρηματίες**

Μπορείτε να ενημερωθείτε για τους τομείς όπου οι πλατφόρμες δραστηριοποιούνται για την καλύτερη τοποθέτηση των ιδεών τους αλλά και για τις πιθανές νεοσυσταθείσες επιχειρήσεις. Τα παραδείγματα που παρέχονται στις ενότητες 1 και 2 μαζί με τις πληροφορίες που δίνονται στο εργαστήριο 1 παρέχουν επίσης πληροφορίες για τα συστήματα ταξινόμησης, πληρωμής ή αντιστοίχισης των υφιστάμενων πλατφορμών.

Έτσι, θα αποκτήσετε γνώση σχετικά με τις υπάρχουσες πλατφόρμες και τη σημασία τους για εσάς.

- **Προσωπικό ανθρώπινου δυναμικού**

Οι διευθυντές ανθρώπινου δυναμικού μπορούν να μάθουν πώς να χρησιμοποιούν τις διαδικτυακές πλατφόρμες ως έναν τρόπο για να αναθέτουν την εργασία τους.

**Τι θα είστε σε θέση να κάνετε μετά την ενασχόληση σας με αυτό το κεφάλαιο;**

- Να επιλέξετε την κατάλληλη εθνική ή διεθνή πλατφόρμα
- Να μάθετε τη βασική δομή
- Να κατανοήσετε τους κανόνες
- Να συμμετάσχετε σε πλατφόρμες εργασίας.

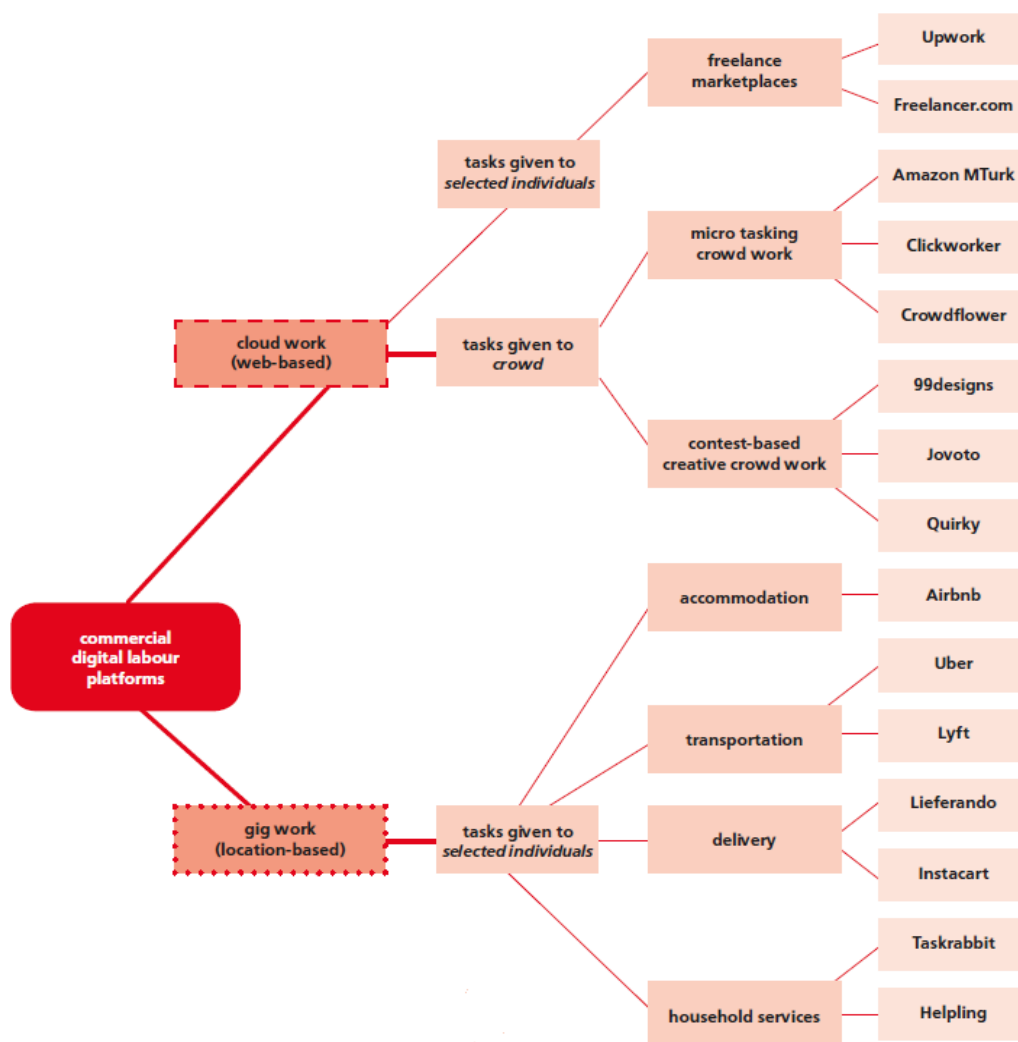
**Τι θα βρείτε εδώ;**

- ❖ **Υλικό κειμένου: PDF**
- ❖ **Παρουσίαση: ppt.**
- ❖ **Πρακτικό μέρος**


# Οικονομία των πλατφορμών. Οι διεθνείς

## Ψηφιακές υπηρεσίες

Όπως υποδεικνύεται στο Κεφάλαιο 1, υπάρχουν πολλές διαφορετικές πλατφόρμες με διαφορετικά επιχειρηματικά μοντέλα. Οι πλατφόρμες για ψηφιακές υπηρεσίες επικεντρώνονται σε υπηρεσίες και προϊόντα που μπορούν εύκολα να ψηφιοποιηθούν. Η ευρεία κατηγοριοποίηση των ψηφιακών υπηρεσιών περιλαμβάνει πλατφόρμες πολλαπλών χρήσεων (π.χ. για διοικητικά και επιχειρηματικά καθήκοντα, για δημιουργικά καθήκοντα, για προγραμματισμό, για μάρκετινγκ, για μεταφράσεις, κλπ), καθώς και εξειδικευμένες πλατφόρμες για συγκεκριμένα καθήκοντα και υπηρεσίες. Η αγορά πλατφορμών για ψηφιακές υπηρεσίες κυριαρχείται, σε μεγάλο βαθμό, από διεθνείς παίκτες.



Σχήμα 1 Κατηγοριοποίηση του Crowdwork με παραδείγματα διεθνών πλατφορμών. (Schmidt, 2017, p. 7)




Η κατηγοριοποίηση στο Σχήμα 1 παρέχει μια επισκόπηση ορισμένων μορφών της συνεργατικής οικονομίας, συμπεριλαμβανομένων πλατφορμών για ψηφιακές υπηρεσίες και πλατφόρμες για υπηρεσίες βασισμένες σε τοποθεσίες (στέγαση, μεταφορά, παράδοση και οικιακές υπηρεσίες). Βασικά, διακρίνονται τρεις μεγάλες κατηγορίες πλατφορμών για ψηφιακές υπηρεσίες:

### **Οι πλατφόρμες πολλαπλών χρήσεων ή οι ελεύθερες αγορές - συνήθως βασίζονται στην προσφορά**

Οι μεγάλες πλατφόρμες πολλαπλών χρήσεων (ελεύθερες αγορές στο παραπάνω σχήμα) που δραστηριοποιούνται στην Ευρώπη είναι η "Upwork" (πρώην Odesk και Elance), η "Freelancer" ή η "**People per Hour**". Σε αυτές τις πλατφόρμες οι άνθρωποι μπορούν να δημοσιεύσουν ένα ευρύ φάσμα εργασιών. Αυτού του είδους οι πλατφόρμες μπορούν να περιγραφούν ως ανεξάρτητες αγορές (Schmidt, 2017), όπου η διαδικασία αντιστοίχισης μεταξύ πελάτη και εργαζομένου συνίσταται συνήθως σε ενημέρωση εργασίας που δημοσιεύεται από τον πελάτη ή σε προσφορά εργασίας που δημοσιεύτηκε από τον εργαζόμενο. Τα επιχειρηματικά μοντέλα που βασίζονται σε διαγωνισμούς είναι κοινά και σε αυτές τις πλατφόρμες πολλαπλών χρήσεων.

Οι εργαζόμενοι σε τέτοιες πλατφόρμες φτιάχνουν ένα προφίλ, όπου μπορούν να εισάγουν σημαντικές πληροφορίες σχετικά με την εργασία, όπως τα προσόντα και τις δεξιότητες.

Οι πελάτες ή οι εργοδότες μπορούν να δημοσιεύσουν διαδικτυακή συνοπτική περίληψη σχεδίου που απεικονίζει τους ακρογωνιαίους λίθους της εργασίας, όπως το επιθυμητό αποτέλεσμα, το χρονικό πλαίσιο, τα ορόσημα και ίσως και ένα εύρος τιμών. Για παράδειγμα η αμοιβή μπορεί να είναι καθορισμένη για όλο το έργο. Ωστόσο, σε πολλές περιπτώσεις οι εργαζόμενοι καθορίζουν τις δικές τους τιμές, τα ωριαία ποσοστά είναι κοινά. Έπειτα υπάρχουν δυο επιλογές, είτε ο πελάτης περιηγείται σε όλους τους εργαζομένους στην πλατφόρμα και τους καλεί να συμμετάσχουν στο project, είτε ο πελάτης αναρτά απλά μια συνοπτική περίληψη και περιμένει μέχρι οι ίδιοι οι εργαζόμενοι να αιτηθούν για τη δουλειά. Τότε ο πελάτης μπορεί να επιλέξει έναν εργαζόμενο, τα δυο μέρη μπορούν να διαπραγματευτούν




τυχόν αναπάντητα ερωτήματα και στη συνέχεια ο εργαζόμενος θα είναι σε θέση να ξεκινήσει τη δουλειά. Στις περισσότερες πλατφόρμες, τότε ο πελάτης μεταφέρει τα χρήματα στην πλατφόρμα. Η πλατφόρμα δεσμεύει τα χρήματα μέχρι να ολοκληρωθεί η δουλειά. Όταν ολοκληρωθεί η εργασία, οι πελάτες μπορούν να ζητήσουν αναθεωρήσεις του προϊόντος. Στη συνέχεια η πλατφόρμα προωθεί τα χρήματα στον εργαζόμενο. Τέλος, ο πελάτης μπορεί να αξιολογήσει τον εργαζόμενο και να γράψει μια επισκόπηση που στη συνέχεια δημοσιεύεται στο προφίλ των εργαζομένων (Schörpf et al., 2017).

### **Εξειδικευμένες πλατφόρμες - συνήθως βασίζονται σε διαγωνισμούς ή πωλούν έτοιμα προϊόντα**

Εκτός από τις πλατφόρμες πολλαπλών χρήσεων, υπάρχουν και εξειδικευμένες πλατφόρμες για ένα συγκεκριμένο σύνολο καθηκόντων, όπως για τον προγραμματισμό ή για το δημιουργικό κλάδο. Μεγάλες διεθνείς εταιρείες για δημιουργικά καθήκοντα είναι η "99designs", η "Fiverr", η "Designcrowd" ή η "Crowdspring". Σε αυτές τις πλατφόρμες, είναι σύνηθες οι πελάτες να διενεργούν διαγωνισμούς και να επιλέγουν μόνο το νικητήριο σχέδιο ή προϊόν. Εντούτοις, η πώληση έτοιμων προϊόντων ή σαφώς καθορισμένων υπηρεσιών για ένα συγκεκριμένο χρηματικό ποσό είναι επίσης σύνηθες.

Σε αντίθεση με τις πλατφόρμες που βασίζονται στις προσφορές, οι πλατφόρμες που βασίζονται σε διαγωνισμούς διενεργούν διαγωνισμό ορίζοντας ένα project (όσο το δυνατόν πιο λεπτομερές) για συγκεκριμένο χρηματικό ποσό και αφού αναρτήσουν τη συνοπτική περίληψη διαδικτυακά περιμένουν τους εργαζόμενους να υποβάλουν τελικά ή σχεδόν τελειωμένα προϊόντα. Οι πελάτες μπορούν να επιλέξουν μία (ή περισσότερες) υποψηφιότητες που κερδίζουν, απαιτούν κάποιες (ήσσονος σημασίας) αναθεωρήσεις ή προσαρμογές και πληρώνουν μόνο αυτές τις επιτυχημένες υποβολές. Οι εργαζόμενοι που δεν έχουν επιλεγεί ως νικητές δεν πληρώνονται (Schörpf et al., 2017).





Η πώληση έτοιμων προϊόντων ή υπηρεσιών σε πλατφόρμες λειτουργεί διαφορετικά: οι εργαζόμενοι μπορούν να προσφέρουν ήδη έτοιμα προϊόντα, όπως σχέδια, ηχογραφήσεις, βίντεο, λογότυπα κλπ. στις πλατφόρμες σε μια καθορισμένη τιμή.

### **Πλατφόρμες μικρο-εργασιών- συνήθως αμείβονται «με το κομμάτι»**


Σε αντίθεση με τα προηγούμενα, οι πλατφόρμες μικρο εργασίας προσφέρουν μια αντιστοιχία μεταξύ ενός πελάτη και δυνητικά πολλών διαφορετικών εργαζομένων. Οι διάσημες διεθνείς πλατφόρμες για τα τέτοιου είδους καθήκοντα είναι η "Clickworker", η "Amazon Mechanical Turk" (περιορισμένη σχετικότητα για την Ευρώπη, καθώς η πληρωμή παρέχεται μόνο με κουπόνια Amazon) ή η "Crowdfunder". Τα καθήκοντα σε αυτές τις πλατφόρμες είναι πολύ μικρά και μπορούν να γίνουν σε δευτερόλεπτα ή λεπτά και αμείβονται ανά τεμάχιο. Η διαδικασία αντιστοίχισης είναι σε μεγάλο βαθμό αυτοματοποιημένη.

Αυτού του είδους η εργασία είναι κοινή για εύκολες και διοικητικού χαρακτήρα εργασίες. Χαρακτηριστικά παραδείγματα είναι η ψηφιοποίηση των λογαριασμών, η κατηγοριοποίηση εικόνων ή η ολοκλήρωση ερευνών. Είναι σημαντικό τα καθήκοντα αυτά να είναι τυποποιημένα. Οι πελάτες πρέπει να προετοιμάσουν τα καθήκοντά τους πριν από την ανάρτησή τους στο διαδίκτυο. Πρέπει να χωρίζουν την εργασία σε μικρές μονάδες που μπορούν να επεξεργαστούν εξ αποστάσεως και ανεξάρτητα από εργαζόμενους. Η προετοιμασία αυτή μπορεί να είναι δύσκολη και χρονοβόρα και ως εκ τούτου η εξωτερική ανάθεση εργασιών σε πλατφόρμες μικρο εργασιών μπορεί να αποτελεί επιλογή μόνο στην περίπτωση που απαιτείται να επεξεργαστούν μεγάλες ποσότητες δεδομένων (Brawley & Pury, 2016, Fort et al., 2011).

Μετά την κάλυψη των πιο κοινών μορφών πλατφορμών για ψηφιακές υπηρεσίες, η ακόλουθη ενότητα παρέχει διεθνή παραδείγματα υπηρεσιών που βασίζονται στην τοποθεσία.

### **Υπηρεσίες βάσει τοποθεσίας**

Οι υπηρεσίες που βασίζονται στην τοποθεσία, γνωστές και ως Gig-economy, εξαπλώθηκαν γρήγορα τα τελευταία χρόνια. Οι πλατφόρμες για τις υπηρεσίες αυτές



δεν επικεντρώνονται σε προϊόντα που μπορούν να ψηφιοποιηθούν, αλλά σε υπηρεσίες που πρέπει να πραγματοποιηθούν σε μια συγκεκριμένη τοποθεσία. Η διαμεσολάβηση του διαδικτύου μέσω μιας ηλεκτρονικής πλατφόρμας μεταξύ εργοδοτών ή πελατών και εργαζομένων ή εργατών αποτελεί και πάλι ένα κύριο χαρακτηριστικό των διαδικτυακών πλατφορμών για υπηρεσίες βάσει τοποθεσίας. Συνήθως, τέτοιες υπηρεσίες απαιτούν κάποιο είδος εξοπλισμού εργασίας, όπως εργαλεία, αυτοκίνητο ή ποδήλατο, και είναι επίσης σημαντικό το άτομο που εκτελεί την υπηρεσία να είναι ικανό να εκτελέσει το έργο, π.χ. πρέπει να έχει άδεια οδήγησης ή να είναι εγκεκριμένος βιοτέχνης. Η διαμεσολάβηση των υπηρεσιών βάσει τοποθεσίας συχνά, αλλά όχι πάντα, διευκολύνεται αυτοματοποιημένα μέσω μιας εφαρμογής. Υπάρχουν τρία μεγάλα σύνολα εργασιών που βασίζονται σε τοποθεσίες που πραγματοποιούνται μέσω διαδικτυακών πλατφορμών: υπηρεσίες οικιακής χρήσης, υπηρεσίες μεταφοράς και παράδοσης καθώς και η εκμίσθωση ακινήτων.

### **Οικιακές υπηρεσίες**

Μια ευρεία γκάμα οικιακών υπηρεσιών προσφέρονται online, από τον καθαρισμό, τις απλές επισκευές, τη βόλτα σκύλων ή τα είδη παντοπωλείου μέχρι εργασίες που συνήθως απαιτούν κάποια προσόντα, όπως οι κατασκευές, υδραυλικές και ηλεκτρικές εργασίες ή η εκπαίδευση. Σε αυτή τη γραμμή εργασίας υπάρχουν μόνο λίγες διεθνείς εταιρείες και οι περισσότερες πλατφόρμες ειδικεύονται σε μία χώρα. Υπάρχουν οι "Taskrabbit", "Bizzby" ή "Fantastic Services" στο Ηνωμένο Βασίλειο, η "MyHammer" στην Αυστρία και τη Γερμανία, η "Douleutaras" στην Ελλάδα, ή η "Maistorplus" στη Βουλγαρία (βλέπε κεφάλαιο Εθνικές πλατφόρμες παρακάτω για περισσότερες πληροφορίες).

Στις πλατφόρμες για οικιακές υπηρεσίες, οι πελάτες μπορούν είτε να δημοσιεύσουν μια περίληψη για μια εργασία είτε να φιλτράρουν τη λίστα με τους εργαζομένους, για να βρουν την κατάλληλη προσφορά στην περιοχή τους. Η πραγματική απόσταση από τον πελάτη στον διαχειριστή αποτελεί σημαντικό παράγοντα σε αυτό το είδος της διαμεσολάβησης εργασίας. Οι εργαζόμενοι από την άλλη πλευρά μπορούν να είναι είτε άτομα είτε εταιρείες.


## Μεταφορές

Η αγορά υπηρεσιών μεταφοράς και παράδοσης που βασίζεται σε εφαρμογές αυξήθηκε σημαντικά τα τελευταία χρόνια. Στις μεταφορές, η πιο κυρίαρχη διεθνής πλατφόρμα είναι η "Uber". Υπάρχουν μερικοί μικρότεροι ανταγωνιστές που δραστηριοποιούνται στην Ευρώπη, όπως η "MyTaxi", η "Zipcar" ή η "BlaBlaCar" (η οποία είναι μάλλον για συλλογική χρήση αυτοκινήτου), αλλά το "Uber" είναι η μόνη διαθέσιμη εφαρμογή σε πολλές ευρωπαϊκές χώρες. Στην παράδοση τροφίμων, μεγάλοι διεθνείς είναι οι Deliveroo και Foodora.

Οι πελάτες μπορούν να χρησιμοποιήσουν την εφαρμογή για να ζητήσουν έναν οδηγό ή για να τους παραδοθεί ένα προϊόν. Η εφαρμογή αντιστοιχίζει αυτόματα τους οδηγούς που βρίσκονται πλησιέστερα στον πελάτη και η τιμή βασίζεται στην απόσταση που πρέπει να καλυφτεί και σε μερικές άλλους δείκτες μέτρησης (όπως το αν είναι ημέρα ή νύχτα, η κάλυψη της περιοχής, διαθέσιμοι οδηγοί / αυτοκίνητα, ζήτηση κ.λπ.). Ο τρόπος με τον οποίο οι άνθρωποι μπορούν να συμμετάσχουν ως οδηγοί ποικίλλει από χώρα σε χώρα, ανάλογα με τους εθνικούς νόμους και κανονισμούς. Τα τελευταία χρόνια αυξήθηκαν οι εντάσεις για τη μεταχείριση των εργαζομένων, όπως για παράδειγμα στην απεργία των οδηγών Foodora στην Ιταλία (Tassinari & Maccarrone, 2017)

## Στέγαση

Παρόμοια με τον τομέα των μεταφορών, η ενοικίαση ακίνητης περιουσίας ακμάζει τα τελευταία χρόνια. Οι μεγάλοι διεθνείς παίκτες είναι "Airbnb" ή "Wimdu". Κατά την ενοικίαση ακινήτων (εκμισθωτές) που έχουν μόνιμα ή προσωρινά αχρησιμοποιήτα ακίνητα μπορούν να εγγραφούν σε μια εφαρμογή που περιγράφει τα δωμάτια, τα διαμερίσματα ή τα σπίτια τους. Προσθέτουν φωτογραφίες και καθορίζουν ημερήσια, εβδομαδιαία ή μηνιαία τιμή για την εκμίσθωση του ακινήτου. Οι πιθανοί ενοικιαστές μπορούν να περιηγηθούν σε όλα τα διαθέσιμα ακίνητα σύμφωνα με μια σειρά φίλτρων (επιθυμητή περιοχή, τιμή, πρότυπο κλπ) και μπορούν να επιλέξουν να επικοινωνήσουν με τον ιδιοκτήτη. Στη συνέχεια, τα δύο μέρη συμφωνούν για τους όρους (συνήθως μέσω της εφαρμογής). Η αμοιβή των εταιρειών αποτελεί ένα μερίδιο



της τιμής. Στο τέλος της διαδικασίας, παρόμοια με άλλες online πλατφόρμες αντιστοίχισης, οι ιδιοκτήτες και οι ενοικιαστές μπορούν να αξιολογήσουν ο ένας τον άλλον.

Σε αυτές τις εφαρμογές χρειάζεται να κατέχει κανείς ακίνητη περιουσία και για αυτό το λόγο αυτή η επιλογή συμμετοχής στην οικονομία διαμοιρασμού ίσως να μην αποτελεί την πρώτη επιλογή για ανέργους και συνεπώς έχει περιορισμένο ενδιαφέρον για αυτή τη σειρά μαθημάτων.

### **Non-profit Sharing Platforms**

Μέχρι τώρα συζητήσαμε για ψηφιακές υπηρεσίες που εκτελούνται μέσω διαδικτυακών πλατφορμών και συζητήσαμε υπηρεσίες που βασίζονται στην τοποθεσία, όπου η αντιστοίχιση των πελατών και των εργαζομένων γίνεται μέσω διαδικτυακών πλατφορμών. Μια τρίτη επιλογή είναι οι διαδικτυακές πλατφόρμες που αντιστοιχίζουν την προσφορά με τη ζήτηση υπηρεσιών που πραγματοποιούνται με μη κερδοσκοπικό σκοπό (Cohen & Kietzmann, 2014), η οποία ονομάζεται επίσης και πραγματική οικονομία διαμοιρασμού <sup>1</sup>. Αυτές οι υπηρεσίες μπορούν να πραγματοποιούνται μόνο στο διαδίκτυο ή μπορεί να γίνουν βάσει τοποθεσίας. Μία από τις πρώτες πλατφόρμες που χρησιμοποιούν αυτό το μοντέλο είναι το "Couchsurfing", όπου οι άνθρωποι δίνουν έναν υπνοδωμάτιο (τον καναπέ τους) σε άλλους χωρίς χρέωση. Ένα άλλο μοντέλο διαμοιρασμού μη κερδοσκοπικού χαρακτήρα είναι οι «τράπεζες χρόνου», όπου τα άτομα προσφέρουν τις υπηρεσίες τους και λαμβάνουν χρόνο ως πληρωμή που μπορεί να ανταλλαγεί με το χρόνο άλλων ανθρώπων. Άλλες επιλογές αυτού του τύπου της οικονομίας διαμοιρασμού είναι η κοινή χρήση εξοπλισμού (εργασίας) ή τα μοντέλα συνεργατικής κατανάλωσης, όπως είναι τα συνεταιριστικά καταστήματα ποδηλάτων. Πολλές πλατφόρμες οικονομίας διαμοιρασμού βασίζονται σε ένα δίκτυο εμπιστοσύνης και καλής σχέσης μεταξύ των χρηστών και ως εκ τούτου αυτές οι πρωτοβουλίες αρχίζουν συνήθως απο μια τοπική κοινότητα.

## Εθνικές πλατφόρμες

### Ελλάδα:

- Ο **"Jamjar"** ([www.jamjar.com](http://www.jamjar.com)) είναι ένας ιστότοπος όπου οι άνθρωποι μπορούν να προσφέρουν και να πουλήσουν τα προϊόντα τους. Επικεντρώνεται κυρίως στην παροχή πλατφόρμας πώλησης (χειροποίητων) κοσμημάτων. Αυτή η πλατφόρμα προσφέρει εύκολη πρόσβαση στην πώληση προϊόντων για άτομα που δραστηριοποιούνται ήδη στον τομέα της χειροτεχνίας. Τέτοιες πλατφόρμες επιτρέπουν τη διεύρυνση της πιθανής βάσης πελατών και τη διευκόλυνση της επεξεργασίας των πληρωμών και της παράδοσης.
- Η **"StayInAthens"** ([www.stayinathens.com](http://www.stayinathens.com)) είναι μια πλατφόρμα για την εκμίσθωση διαμερισμάτων που θα παρέχονται για διαμονή στο πλαίσιο της ανταλλαγής φοιτητών. Η ανεπιφύλακτη προϋπόθεση είναι η ιδιοκτησία ακίνητης περιουσίας, η οποία για πολλούς ανέργους αποτελεί εμπόδιο.
- Η **"Microdeals"** ([www.microdeals.gr](http://www.microdeals.gr)) είναι μια υποδειγματική crowdwork πλατφόρμα για μικρές ψηφιακές υπηρεσίες, συγκρίσιμη με την **"Freelancer"**, **"Upwork"** or **"Crowdfunder"**. Οι άνθρωποι είναι σε θέση να προσφέρουν τις υπηρεσίες τους σε τυποποιημένες τιμές (από € 5 έως € 50 - ανά έργο) στην ιστοσελίδα. Οι υπηρεσίες που προσφέρονται περιλαμβάνουν πολλά διαφορετικά διοικητικά καθήκοντα, όπως copywriting, εισαγωγή δεδομένων, μεταφράσεις, κοινωνικό μάρκετινγκ και επίσης περιλαμβάνουν δημιουργικές εργασίες, όπως βίντεο, voice over, μουσική και ήχο.
- Ο **"Douleutaras"** ([www.douleutaras.gr](http://www.douleutaras.gr)) φαίνεται να είναι ένας διαδικτυακός ιστότοπος για επαγγελματικές οικιακές υπηρεσίες. Ωστόσο, σε αντίθεση με άλλες πλατφόρμες που αναφέρονται σε αυτή την περίπτωση, ο "Douleutaras" δεν στοχεύει σε crowdworkers, δηλαδή σε ανώνυμους ανθρώπους που εργάζονται μέσω του Διαδικτύου, αλλά μάλλον σε επαγγελματίες παρόχους υπηρεσιών. Έτσι, οι άνθρωποι μπορούν να βρουν δουλειά μόνο μέσα από αυτή την πλατφόρμα εάν

έχουν ήδη δημιουργήσει μια επιχείρηση. Η πλατφόρμα διαθέτει μια ομάδα 2.000 επαγγελματιών που εργάζονται για 20.000 πελάτες. Καθώς η πλατφόρμα διαθέτει μια ομάδα τακτικών εργαζομένων, η σχέση εργασίας και αυτοαπασχόλησης μπορεί να αποδειχθεί δύσκολη στο μέλλον.

- Carpooling ([www.carpooling.gr](http://www.carpooling.gr)): ιστότοπος συνδέει ταξιδιώτες για εκδρομές, ωστόσο, δεν μπορεί να χρησιμοποιηθεί για τη δημιουργία εισοδήματος.
- Hopinside (hopinside.com): είναι μια εφαρμογή που φέρνει κοντά ανθρώπους που επιθυμούν να μοιραστούν το ίδιο όχημα

*Table 1 Platforms in Greece*

Εταιρεία/ πλατφόρμα	Τύπος	Χρήση	Συνάφεια
Jamjar	Ετοιμοπαράδοτα προϊόντα	Πώληση προϊόντων	Ναι
Microdeals	Crowdwork	Online Υπηρεσίες	Ναι
Douleutaras	Υπηρεσίες Face-2- face	Online/offline υπηρεσίες	Ναι
Carpooling	Μεταφορές	Κοινή χρήση οχήματος	Περιορισμένη
Hopinside	Μεταφορές	Κοινή χρήση οχήματος	Περιορισμένη
StayInAthens	Στέγαση	Ενοίκιαση διαμερίσματος	Εξαρτάται

## Ευκαιρίες για επιχειρηματίες

Πραγματοποιήσαμε συνεντεύξεις με crowdworkers που ξεκίνησαν τη δική τους πλατφόρμα στην οικονομία διαμοιρασμού. Από αυτές τις συνεντεύξεις, μπορούν να αντληθούν τα ακόλουθα θέματα για τους συμμετέχοντες στο εργαστήριο που έχουν κλίση προς την επιχειρηματικότητα:

- Αποκτήστε αρχικά εμπειρία ως crowdworker. Δημιουργήστε μια βάση τακτικών πελατών. Οι επιχειρηματίες και οι managers που μας έδωσαν συνέντευξη έφτασαν στο σημείο που βρίσκονται σήμερα αφού είχαν ήδη αποκτήσει εμπειρία στην πληθεργασία (crowdwork), κυρίως στον τομέα που δραστηριοποιείται σήμερα η επιχείρησή τους. Όλοι αυτοί που μας παραχώρησαν συνέντευξη περιγράφουν το παραπάνω ως απαραίτητη προϋπόθεση για την επιτυχή έναρξη της δικής τους επιχείρησης. Παραδείγματος χάριν, ένας επιχειρηματίας περιγράφει πως κατά τη διάρκεια των αναθέσεων εργασίας, ανακάλυψε ένα χάσμα υπάρχουσα προσφορά πλατφορμών για ψηφιακές υπηρεσίες που προσπάθησε να γεφυρώσει με την ανάπτυξη της δικής του πλατφόρμας. Η διαδικασία αυτή μπορεί επίσης να απαιτεί την δημιουργία μιας πελατειακής βάσης που ενδεχομένως να αναλάβει η νέα επιχείρηση.
- Γνωρίστε την αγορά σας. Όπως έχει ήδη περιγραφεί σε προηγούμενα σημεία, είναι απαραίτητο να γνωρίζουμε όσο το δυνατόν περισσότερο για την αγορά όπου θα λειτουργήσει μια νέα επιχείρηση. Ιδιαίτερα για τον νέο και αναδυόμενο τομέα των πλατφορμών οικονομίας διαμοιρασμού. Ενώ η προηγούμενη εμπειρία στον τομέα της επιχείρησης είναι ίσως ο πιο σημαντικός τρόπος για να αποκτήσετε το είδος της γνώσης της αγοράς που σας παρουσιάζεται εδώ, είναι σημαντικό να συγκεντρώσετε όσο το δυνατόν περισσότερες πληροφορίες, ιδίως από άλλους που δραστηριοποιούνται στον ίδιο τομέα.
- Να είστε ενήμεροι για τις διαφορετικές ικανότητες που χρειάζεστε για να γίνετε crowdworker και να ξεκινήσετε τη δική σας πλατφόρμα. Μερικοί από αυτούς που μας παραχώρησαν συνέντευξη ανέφεραν ότι υποτίμησαν το σύνολο των νέων δεξιοτήτων που απαιτούνται για να κάνουν το βήμα να γίνουν επιχειρηματίες, ακόμα και αν ήδη πριν ήταν αυτοαπασχολούμενοι. Συνιστούν λοιπόν σε όποιον επιθυμεί να γίνει επιχειρηματίας να επενδύσει σε αυτό το σύνολο δεξιοτήτων το συντομότερο δυνατό.



## **Μελέτες περιπτώσεων**

Οι περιπτώσεις ανθρώπων που παρουσιάζονται στο κεφάλαιο 1 είναι επίσης σχετικές.





**Βίντεο με τις καλύτερες πρακτικές** (ήδη διαθέσιμες) και περιπτώσεις χωρών ή εμπειρίες που βασίζονται σε συνεντεύξεις με άτομα που μπορούν να εξηγήσουν μια ιστορία επιτυχίας ή αποτυχίας.

<https://www.youtube.com/watch?v=R3PluXyxP9M>

<https://www.youtube.com/watch?v=U9LsRDxl6as>

<https://www.youtube.com/watch?v=gL8MiC-Gugg>

<https://www.youtube.com/watch?v=qd8OECBx8Ls>



## Συμπληρωματικές αναγνώσεις

<https://ec.europa.eu/digital-single-market/en/online-platforms-digital-single-market>

<https://www.shareable.net/blog/11-platform-cooperatives-creating-a-real-sharing-economy>

<http://www.pewinternet.org/2016/11/17/gig-work-online-selling-and-home-sharing/>



Επιμελητήριο Αρκαδίας



COORDINA Organización de Empresas y Recursos Humanos, S.L.



CPU - Gospodarska zbornica Slovenije Center za poslovno usposabljanje



FORBA - Forschungs- und Beratungsstelle Arbeitswelt



RCCI - Ruse Chamber of Commerce and Industry



Cámara Oficial de Comercio, Industria, Servicios y Navegación de Valencia

