

ΜΕΛΕΤΗ ΠΕΡΙΠΤΩΣΗΣ

Swapfiets

Όνομα Εταιρείας

Swapfiets

Κατηγορία

Υπηρεσία συνδρομής ποδηλάτων / κυκλική κινητικότητα

Τοποθεσία

Ολλανδία

Ιστότοπος

<https://Swapfiets.com>

Σημείωση για τη μείωση των αποβλήτων: Παρακαλείστε να εκτυπώσετε το παρόν έγγραφο σε διαβαθμίσεις του γκρι ή ασπρόμαυρα και όχι έγχρωμα. Παρακαλείστε επίσης να χρησιμοποιήσετε εκτύπωση διπλής όψης και, εφόσον είναι δυνατόν, να εκτυπώσετε πολλαπλές διαφάνειες ή σελίδες σε ένα φύλλο.

Η Swapfiets είναι μια ολλανδική εταιρεία κινητικότητας που προσφέρει ποδήλατα και ηλεκτρικά ποδήλατα μέσω ενός μοντέλου μηνιαίας συνδρομής. Αντί να αγοράζουν ποδήλατο, οι πελάτες καταβάλλουν ένα σταθερό ποσό που περιλαμβάνει το ποδήλατο, τη συντήρηση, τις επισκευές και την εξυπηρέτηση. Αυτό το συνδρομητικό μοντέλο επιτρέπει στους χρήστες να έχουν πρόσβαση στην κινητικότητα χωρίς ιδιοκτησία, ενώ παράλληλα επιτρέπει στην εταιρεία να διατηρεί την ευθύνη για τον κύκλο ζωής του προϊόντος. Η Swapfiets παρουσιάζεται ως μια κυκλική επιχείρηση που στοχεύει στη δημιουργία πιο βιώσιμων ευρωπαϊκών πόλεων και στο να καταστήσει τη χρήση ποδηλάτου πιο εύκολη, προσβάσιμη και βιώσιμη.

www.start-dsp.eu

This resource is licensed under
CC BY 4.0. Logos and images
remain the property of their
respective owners.



Co-funded by
the European Union

Funded by the European Union. Views and opinions expressed are however those of the author(s) only and do not necessarily reflect those of the European Union or Deutscher Akademischer Austauschdienst e.V., Nationale Agentur für Erasmus+ Hochschulzusammenarbeit. Neither the European Union nor the granting authority can be held responsible for them.

Πώς ευθυγραμμίζεται αυτή η μελέτη περίπτωσης με το StartDSP;

Η Swarfiets ευθυγραμμίζεται σε μεγάλο βαθμό με το όραμα του Start-DSP, καθώς συνδυάζει τη **διαχείριση ψηφιακών υπηρεσιών, τη λογική της κυκλικής οικονομίας και την εμπορική βιωσιμότητα** σε ένα ολοκληρωμένο επιχειρηματικό μοντέλο. Αποτελεί ένα χρήσιμο παράδειγμα του τρόπου με τον οποίο οι επιχειρηματίες μπορούν να δημιουργήσουν μια βιώσιμη και επεκτάσιμη υπηρεσία γύρω από την πρόσβαση, την επαναχρησιμοποίηση και τις μακροχρόνιες σχέσεις με τους πελάτες.

Ψηφιακό:

Η Swarfiets χρησιμοποιεί ένα ψηφιακά υποστηριζόμενο σύστημα συνδρομής και εξυπηρέτησης που επιτρέπει στους πελάτες να εγγράφονται, να διαχειρίζονται το συμβόλαιό τους, να ζητούν επισκευές και να αλληλεπιδρούν με την εταιρεία με απλό και συνεχή τρόπο. Το μοντέλο της καταδεικνύει πώς τα ψηφιακά συστήματα μπορούν να υποστηρίξουν επαναλαμβανόμενες σχέσεις με τους πελάτες, τα logistics των υπηρεσιών και μια φιλική προς τον χρήστη εμπειρία κινητικότητας.

Βιώσιμο:

Η εταιρεία παρουσιάζει ρητά τον εαυτό της ως πάροχο κυκλικής κινητικότητας και συνδέει το επιχειρηματικό της μοντέλο με τη μακροζωία των προϊόντων, την επαναχρησιμοποίηση, την επισκευή και τον κυκλικό σχεδιασμό. Επίσημες πηγές αναφέρουν ότι η Swarfiets στοχεύει στην επίτευξη 100% κυκλικών ποδηλάτων και κλιματικής ουδετερότητας βραχυπρόθεσμα, ενώ η επικοινωνία της για τη βιωσιμότητα περιγράφει τον ρόλο της αρθρωτότητας, των κυκλικών εξαρτημάτων και της μειωμένης κατανάλωσης που βασίζεται στην ιδιοκτησία.

Κερδοφόρο:

Η Swarfiets δείχνει πώς ένα συνδρομητικό μοντέλο μπορεί να δημιουργήσει επαναλαμβανόμενα έσοδα, ενώ παράλληλα υποστηρίζει βιώσιμη συμπεριφορά. Διατηρώντας την ιδιοκτησία των ποδηλάτων, η εταιρεία μπορεί να ελέγχει τη συντήρηση, να παρατείνει τη διάρκεια ζωής των προϊόντων και να δημιουργεί μακροχρόνιες σχέσεις με τους πελάτες, αντί να εξαρτάται αποκλειστικά από εφάπαξ πωλήσεις. Αυτό την καθιστά ιδιαίτερα σχετική με τις Ενότητες 8 και 9, ειδικά όσον αφορά τον σχεδιασμό επιχειρηματικών μοντέλων, τη λογική τιμολόγησης, τη διατήρηση πελατών και την εξισορρόπηση του σκοπού με την κερδοφορία.





Πώς δημιουργεί αξία η Swarfiets μέσω ενός κυκλικού συνδρομητικού μοντέλου;

Η Swarfiets δημιουργεί αξία αντικαθιστώντας την ιδιοκτησία με την πρόσβαση. Οι πελάτες δεν χρειάζεται να αγοράζουν και να συντηρούν οι ίδιοι ένα ποδήλατο. Αντίθετα, καταβάλλουν ένα σταθερό μηνιαίο ποσό και λαμβάνουν ένα λειτουργικό ποδήλατο ή ηλεκτρικό ποδήλατο μαζί με συνεχή υποστήριξη, επισκευές και συντήρηση. Αυτό μειώνει τα εμπόδια στη χρήση ποδηλάτου και προσφέρει στους πελάτες μεγαλύτερη ευκολία και προβλεψιμότητα. Για την εταιρεία, το μοντέλο δημιουργεί επαναλαμβανόμενα έσοδα και ισχυρότερες μακροχρόνιες σχέσεις με τους χρήστες.

Κυκλικότητα μέσω ελέγχου και συντήρησης των προϊόντων

Ένα βασικό πλεονέκτημα του μοντέλου της Swarfiets είναι ότι η εταιρεία διατηρεί την ιδιοκτησία του στόλου ποδηλάτων. Αυτό διευκολύνει την επισκευή, την ανακατασκευή και τον επανασχεδιασμό των προϊόντων με την πάροδο του χρόνου, κάτι που διαφέρει ουσιαστικά από τα παραδοσιακά μοντέλα πωλήσεων, όπου η ευθύνη συχνά λήγει μετά την αγορά. Επίσης, το υλικό για τη βιωσιμότητα τονίζει τις κυκλικές φιλοδοξίες της εταιρείας και τη μετάβαση προς έναν πιο αρθρωτό και κυκλικό σχεδιασμό ποδηλάτων. Αυτό καθιστά τη Swarfiets ένα ισχυρό διδακτικό παράδειγμα του τρόπου με τον οποίο τα επιχειρηματικά μοντέλα μπορούν να ενσωματώσουν την κυκλικότητα σε λειτουργικό επίπεδο και όχι μόνο σε επίπεδο επικοινωνίας.





Κλίμακα, βιωσιμότητα και στρατηγική τοποθέτηση

Το συνδρομητικό μοντέλο είναι επίσης σημαντικό από οικονομική άποψη, επειδή δημιουργεί μια προβλέψιμη ροή επαναλαμβανόμενων εσόδων. Παράλληλα, η ικανοποίηση των πελατών εξαρτάται από την ποιότητα της συντήρησης, τις γρήγορες επισκευές και την αξιόπιστη εξυπηρέτηση. Αυτό βοηθά τους εκπαιδευόμενους να κατανοήσουν ότι η βιώσιμη κερδοφορία συχνά εξαρτάται όχι μόνο από τις πωλήσεις, αλλά και από την ποιότητα των υπηρεσιών, τη διατήρηση των πελατών και τη λειτουργική αποδοτικότητα. Επομένως, η Swarfiets αποτελεί ένα ισχυρό παράδειγμα του τρόπου με τον οποίο τα βιώσιμα επιχειρηματικά μοντέλα μπορούν να μετατοπίσουν τη λογική από την κυκλοφορία προϊόντων προς την αξία του κύκλου ζωής και τις μακροχρόνιες σχέσεις παροχής υπηρεσιών.

Η Swarfiets έχει εξελιχθεί σε έναν από τους κορυφαίους παρόχους μικροκινητικότητας στην Ευρώπη, με επίσημες πληροφορίες του B Lab να αναφέρονται σε περισσότερα από 270.000 μέλη (2022) στην Ολλανδία, τη Γερμανία, το Βέλγιο, τη Δανία, τη Γαλλία, την Αυστρία, την Ισπανία και το Ηνωμένο Βασίλειο. Αυτή η κλίμακα δείχνει ότι τα κυκλικά μοντέλα και τα μοντέλα που βασίζονται στις υπηρεσίες μπορούν να ξεπεράσουν τις εξειδικευμένες αγορές όταν καλύπτουν πραγματικές ανάγκες των πελατών. Για τους εκπαιδευόμενους, η εταιρεία καταδεικνύει πώς η βιωσιμότητα, η ευκολία και η λογική εσόδων μπορούν να συνδυαστούν σε ένα επεκτάσιμο μοντέλο με σαφή ταυτότητα στην αγορά.





Η Swarfiets είναι η πρώτη εταιρεία παγκοσμίως «ποδήλατο ως υπηρεσία» με κυκλικό επιχειρηματικό μοντέλο.

B Lab Εταιρικό προφίλ Swarfiets

Προκλήσεις

Υψηλές λειτουργικές απαιτήσεις: Ένα συνδρομητικό μοντέλο που περιλαμβάνει συντήρηση απαιτεί σταθερή ποιότητα υπηρεσιών, συντονισμό logistics και δυνατότητα επισκευών. Αυτό σημαίνει ότι η εταιρεία πρέπει να διαχειρίζεται αποτελεσματικά τη διαθεσιμότητα του στόλου, τη λειτουργία των συνεργείων και την εξυπηρέτηση πελατών σε πολλές χώρες.

Κυκλικότητα σε μεγάλη κλίμακα: Η μετάβαση προς 100% κυκλικά ποδήλατα είναι φιλόδοξη και απαιτεί όχι μόνο αλλαγές στον σχεδιασμό, αλλά και συνεργασία με προμηθευτές, καινοτομία στα υλικά και έλεγχο του κύκλου ζωής των προϊόντων. Αυτό δείχνει ότι η κυκλικότητα είναι μια μακροπρόθεσμη στρατηγική διαδικασία και όχι ένα άμεσο αποτέλεσμα.

Ευκαιρίες

Επαναλαμβανόμενα έσοδα και διατήρηση πελατών: Το συνδρομητικό μοντέλο δημιουργεί τακτικές ροές εσόδων και προσφέρει στην εταιρεία μακροχρόνια επαφή με τους πελάτες, γεγονός που μπορεί να βελτιώσει τη διατήρηση πελατών και να υποστηρίξει καλύτερο προγραμματισμό. Αυτό καθιστά το μοντέλο ιδιαίτερα σχετικό όταν συζητούνται η χρηματοοικονομική ανθεκτικότητα και οι βιώσιμες δομές εσόδων.

Κυκλική καινοτομία προϊόντων: Επειδή η Swarfiets διατηρεί την ιδιοκτησία των ποδηλάτων, μπορεί να βελτιώνει συνεχώς τον σχεδιασμό των προϊόντων, τη δυνατότητα επισκευής και την κυκλικότητα. Αυτό δημιουργεί ευκαιρίες για ισχυρότερη διαχείριση του κύκλου ζωής και λιγότερα απόβλητα υλικών μακροπρόθεσμα.

