

Testata: **Economyup.it**
Data: 20 dicembre 2017
Topic: negozio piattaforma

<https://www.economyup.it/innovazione/sharing-economy-per-le-piattaforme-e-il-momento-del-business/>



INNOVAZIONE 2017

Sharing economy, per le piattaforme è il momento del business

20 Dic 2017

“Collaboriamo” ha elaborato una mappa delle piattaforme collaborative in Italia: un terzo ha un’offerta orientata anche alle imprese. Assumono importanza i servizi assicurativi: per il 77,7% è indispensabile la presenza di un’assicurazione negli scambi online. Settore principe della condivisione: i trasporti

La **sharing economy**, economia della condivisione che comprende un’ampia serie di attività e servizi, si sta gradualmente orientando al **business**: le piattaforme stringono sempre più accordi con realtà esterne e alleanze con le assicurazioni, mentre si accendono i fari sui diritti dei lavoratori di questo settore. E’ quanto emerge dal quarto rapporto annuale **“La Mappatura delle piattaforme collaborative”** a cura di Marta Mainieri (Collaboriamo), presentato alla quinta edizione di Sharitaly 2017 – Platforms in action.

I SETTORI DELLA SHARING ECONOMY NEL 2017

Fra i settori di spicco della *sharing economy* si confermano in crescita i servizi alle persone (pari al 20% delle piattaforme analizzate), dove emergono ambiti nuovi come quello **immobiliare**; seguono fra gli altri i **trasporti** (pari al 14,4% ma in calo significativo), i servizi di **scambio/affitto/vendita** (14,4%), **servizi alle imprese** (9,6%), **turismo** (12,8%), **cultura** (8,8%) ecc. Tema di grande attualità è inoltre quello della regolamentazione dei nuovi rapporti di lavoro scaturiti dalle opportunità della **gig economy**, ma spesso ancora poco tutelati. Una risposta a queste tematiche arriva dal nuovo modello del **platform cooperativism**, caratterizzato da piattaforme cooperative fondate sul principio della mutualizzazione dei costi sociali e sulla condivisione collettiva dei rischi del lavoro autonomo.

UN CASE STUDY: LEROY MERLIN

Il modello piattaforma trasforma anche il territorio e il business. Un case study è quello di **Leroy Merlin**, che con il punto vendita **Giulio Cesare** di Torino punta ad un modello di **negozio-piattaforma**, nel quale i collaboratori possano attivarsi con progetti sul territorio, volti a coinvolgere la comunità, offrendo servizi utili e con il supporto dei cittadini stessi. Si tratta di un nuovo modo di fare impresa inclusivo e aperto verso l'esterno, che crea così un legame stretto con il territorio e la comunità.