

APROVEITANDO O POTENCIAL DO PRODUTO COMO SERVIÇO

A transição bem-sucedida para uma economia circular exigirá colaboração em todo o ecossistema. À medida que as indústrias adotam modelos de Produto como Serviço, surgem oportunidades e desafios para todas as partes interessadas.

PAPEL NO ECOSISTEMA PRODUTO COMO SERVIÇO



FABRICANTES

- Design de produto sustentável
- Modelos de vendas baseados em serviços
- Informações sobre valor residual
- Mercados de segunda mão
- Fechamento do ciclo de matérias-primas



DISTRIBUIDORES E INTERMEDIÁRIOS

- Compreender as necessidades do cliente
- Conectar o ecossistema PaaS
- Gerir a logística
- Apoiar a entrega de serviços
- Monitorar o desempenho dos ativos
- Permitir a devolução de equipamentos



CLIENTES

- Adotar compras baseadas em serviços
- Formar a los empleados
- Gestão sustentável de ativos
- Compartilhamento de dados
- Relatórios

BENEFÍCIOS DO PRODUTO COMO SERVIÇO

FABRICANTES

- Nuevas fuentes de ingresos
- Ventas recurrentes
- Informações sobre clientes
- Reutilização de materiais
- Controle de mercados de segunda mão
- Conformidade regulatória
- Diferenciação no mercado
- Valor de marca ESG

DISTRIBUIDORES E INTERMEDIÁRIOS

- Novas fontes de receita
- Vendas recorrentes
- Relações aprimoradas com os clientes
- Diferenciação no mercado
- Valor de marca ESG

CLIENTES

- Melhor fluxo de caixa
- Previsibilidade orçamentária
- Eficiência operacional
- Escalabilidade
- Serviços de valor agregado
- Valor de marca ESG

E AGORA? IMPULSIONAR O PRODUTO COMO SERVIÇO



Colaboração em toda a cadeia de valor



Novos marcos legais e técnicos



Desenvolvimento de capacidades



Compartilhamento de dados



Incentivação



BNP PARIBAS
LEASING SOLUTIONS

Equipment finance for a changing world