

ON DEMAND ECONOMY REVOLUTION:

**ANALISI
DELL'IMPATTO SU
PROFESSIONISTI E
AZIENDE.**

Indice

1. Introduzione
 - 1.1. Definizione
 - 1.2. Protagonisti
 - 1.3. Vantaggi
 - 1.3.1. Vantaggi per i liberi professionisti
 - 1.3.2. Vantaggi per le aziende
2. Scenario attuale
 - 2.1. Diffusione nel mondo
 - 2.2. Diffusione in Italia
 - 2.3. Settori coinvolti
3. Studio
 - 3.1. Metodologia
 - 3.2. Settori e figure richieste
 - 3.3. Liberi professionisti VS Aziende
 - 3.4. Stagionalità
 - 3.5. Costi e Fatturato
 - 3.6. Provenienza geografica
 - 3.7. Canali di acquisizione
 - 3.8. Feedback
4. Testimonianze
5. Conclusioni
6. Fonti

1. Introduzione

1.1. Definizione

La **On demand economy** è una forma di economia digitale in cui domanda e offerta si incontrano su piattaforme informatiche online sfruttando i vantaggi delle nuove tecnologie e della rete.

Dietro a questa nuova economia, c'è un **accurato studio** che non riguarda soltanto l'utilizzo delle tecnologie, ma anche l'analisi di necessità emergenti: le aziende individuano i fabbisogni della società e studiano piattaforme attraverso le quali questi fabbisogni possano essere soddisfatti.

Questo avviene grazie alla connessione fra **il beneficiario del servizio e chi ha le competenze per svolgere il lavoro.**

Si ottiene così un flusso di scambio di valori positivo per entrambe le parti. Il vecchio "lavoro a prestazione" si trasforma e diventa digitale; così, grazie all'uso di una piattaforma informatica, si ottiene un matching tra il richiedente di un bene o un servizio ed un offerente che è in grado di fornirlo grazie alle risorse di cui è già in possesso.

1.2. Protagonisti

Questa sorta di accordo non avviene però solo fra le due parti, ovvero il richiedente di un bene o di un servizio e l'offerente, bensì prevede il coinvolgimento di diverse figure fondamentali affinché il processo avvenga correttamente e per la soddisfazione di tutti.

Nello specifico la **On Demand Economy** vede coinvolti quattro attori fondamentali:

LA RETE: senza Internet non si avrebbe la possibilità di accedere ad un'offerta così variegata di beni e servizi in concorrenza tra loro. Il libero accesso alle informazioni e la concorrenza spinge gli offerenti ad offrire servizi il più possibile accessibili, efficienti e smart. Questo significa per il consumatore una diminuzione di servizi scadenti e prezzi più bassi.

I MARKETPLACE: veri e propri strumenti di organizzazione della società che sconvolgono i ruoli del “produttore” e del “consumatore” e dove vengono bypassati i classici intermediari. Brand e aziende identificano quali fabbisogni e quali capacità sono presenti nella società e sviluppano piattaforme che li mettono in connessione attraverso appositi canali.

Avviene così, una sorta di “commercializzazione” delle interazioni sociali tra gli individui, superando, l’approccio industriale lineare dell’ “io (azienda) produco tu (consumatore) consumi”.

LE AZIENDE E I LIBERI PROFESSIONISTI: oggi digitali a tutti gli effetti, propongono se stessi e la loro attività al vasto pubblico di Internet, eliminando di fatto barriere geografiche e di comunicazione.

IL MERCATO: quello digitale, dove le aziende hanno gli strumenti per raccogliere informazioni precise e dati che permettono di conoscere perfettamente i bisogni della società e, di conseguenza, facilitare il loro soddisfacimento.

1.3. Vantaggi

La **On demand economy** consente di far incontrare più efficacemente domanda e offerta, generando vantaggi misurabili sia per le aziende e i liberi professionisti che offrono dei servizi, sia per i consumatori che possono fruire di una prestazione migliore a prezzi più bassi. Si analizza di seguito quali possono essere da entrambe le parti.

1.3.1. Vantaggi per i liberi professionisti:

Flessibilità: permette al professionista di avere la libertà di svolgere il lavoro nel momento in cui preferisce e nella sede prediletta; si aprono così interessanti opportunità grazie alla modalità di lavoro da remoto: chi lavora al pc, ad esempio, non dovrà recarsi in ufficio, generando anche benefici in termini sociali (ad esempio una riduzione del traffico nelle città e di conseguenza dell’inquinamento)

Accessibilità e comodità: i servizi divengono fruibili in qualunque momento, ovunque, accedendo tramite uno smartphone o un pc. Per il libero professionista si aprono nuovi mercati: si pensi ad esempio ad un esperto di traduzioni ed interpretariato. Il servizio in quel caso può essere effettuato perfino per un consumatore che si trova fisicamente in un altro Stato.

Indipendenza: il professionista può diventare “capo” di se stesso e gestire l’operatività in totale autonomia senza essere inserito in una struttura gerarchica.

Nuove opportunità: si ha la possibilità di organizzare al meglio la propria vita lavorativa e quindi aumentare le proprie entrate svolgendo più attività; oppure studiare e lavorare allo stesso tempo.

Retribuzione: il lavoro svolto può essere retribuito in tempi più brevi grazie alla possibilità offerte dalla piattaforma e soprattutto la retribuzione viene definita in anticipo.

1.3.2. Vantaggi per le aziende:

Risparmio: le aziende hanno un accesso più immediato alle richieste da parte del mercato e riescono ad adeguarsi più rapidamente ad esso. Tutto ciò genera una maggiore capacità di pianificare le risorse necessarie per la prestazione delle attività, evitare sprechi e risparmiare.

Guadagno: grazie alla on demand economy l’azienda può ottenere un aumento della quota di mercato, un aumento di fatturato per cliente, la diminuzione dei costi di vendita (provvigioni, premi, rimborsi, campionature e merchandising) e una drastica riduzione degli insoluti. Si verifica un grosso aumento dei volumi di fatturato.

Meritocrazia: in un contesto di on demand economy i prestatori d’opera mediocri saltano subito, la concorrenza è accanita, talentuosa, aggiornata e internazionale. Questo agevola le aziende meritevoli.

Pubblicità: le piattaforme di on demand economy divengono un ottimo mezzo pubblicitario, grazie anche a dei sistemi sempre più avanzati di “review” a disposizione del consumatore che diventa un’alternativa ai classici metodi artigianali o agli agenti, solitamente più costosi e meno capillari.

2. Scenario attuale

Una ricerca promossa dalla **Fondazione europea per gli studi progressisti (Feps)** e da **Uni Europa** ha analizzato come la on demand economy abbia cambiato radicalmente il mercato del lavoro nella Ue e nel resto del mondo.

2.1. Diffusione nel mondo

Nel **Regno Unito** 5 milioni di persone vengono pagate mediante le piattaforme online; di queste, più di 3 milioni sono regolarmente impegnate in varie forme di crowd working. Si prevede, inoltre, che la metà della popolazione **entro 5 anni** sarà caratterizzata da lavoratori autonomi.

I dati sulla **Svezia** mostrano che il 12% della popolazione (circa 737.000 unità) sta già lavorando nell'economia digitale basata sulle piattaforme on-line, mentre il 24% sta cercando di trovare lavoro attraverso le **nuove tecnologie**.

Uno dei casi più interessanti forse è quello dell'**India**, dove la forza lavoro autonoma comprende circa il 40% dei posti di **lavoro freelance** di tutto il mondo.

In **America**, il lavoro freelance oggi interessa un lavoratore su tre: **54 milioni di Americani** hanno svolto un lavoro autonomo nel 2015; più del 33 per cento di tutta la forza lavoro degli Stati Uniti.

Il 60% ha lasciato un lavoro dipendente e ha notato un significativo aumento del reddito

2.2. Diffusione in Italia

In **Italia** le partite Iva attive nel nostro paese sono **5 milioni**. Se si escludono le società di capitali o non commerciali, si scende a 3,8 milioni.

Il nostro Paese si trova alla 19esima posizione per numero di freelance registrati, 21mila fra creativi e professionisti nel **campo dell'IT**.

2.3. Settori

I settori maggiormente coinvolti nell'**on demand economy** sono quello edile, business, servizi alla persona ed eventi. Per il **settore edile**, oltre ai servizi riguardanti le ristrutturazioni e i traslochi, figurano in particolare le prestazioni offerte da liberi professionisti la cui attività è legata alla Casa quali ad esempio geometri, architetti e certificatori. Nel **settore business** invece beneficiano della on demand economy soprattutto commercialisti, notai, avvocati e fotografi.

3. Studio

Attraverso lo studio seguente si è analizzato come **un'azienda, attraverso l'utilizzo di una piattaforma di on demand economy, nello scenario italiano, possa variare i suoi ricavi.**

Allo stesso modo, si è provveduto ad esaminare **come possono variare le opportunità di lavoro per un libero professionista in seguito all'utilizzo di una piattaforma che metta in diretto contatto domanda e offerta.**

3.1. Metodologia

L'analisi è stata effettuata nel corso del mese di settembre 2016.

Il numero di richieste analizzate indirizzate dagli utenti a liberi professionisti ed aziende è stato pari a 9.337.

La piattaforma presa in esame per lo svolgimento dell'analisi è Fazland (www.fazland.com). Il **funzionamento della piattaforma** prevede che un utente che voglia usufruire dei servizi debba **isciversi** alla piattaforma e dopo aver completato la procedura gratuita possa richiedere un preventivo su uno dei **servizi** messi a disposizione. Per richiedere il preventivo è necessario compilare il modulo presente nella home della piattaforma: descrivendo il servizio richiesto e il luogo si potranno ricevere **al massimo cinque preventivi.**

L'utente può decidere anche il modo con cui essere contattato. Dopo aver ricevuto le proposte ogni utente dovrà stilare una classifica con i vantaggi e gli svantaggi delle varie offerte economiche.

Effettuata la scelta e completato il lavoro sarà necessario condividere la propria esperienza con la **community di Fazland** valutando l'azienda per stile di comunicazione, puntualità, coerenza prezzo-preventivo e qualità del servizio offerto.

Per registrare un'azienda in piattaforma è necessario specificare la Ragione Sociale, l'email dove ricevere le comunicazioni, il numero di telefono, la Partita Iva, il Comune di provenienza e il servizio che si offre.

Completata l'**iscrizione gratuita**, l'azienda può iniziare a cercare tra le richieste di preventivo presentate dai clienti quella che è in grado di fornire. Una volta trovata l'inserzione ideale, si dovrà acquistare da Fazland l'opportunità di **presentare il preventivo**.

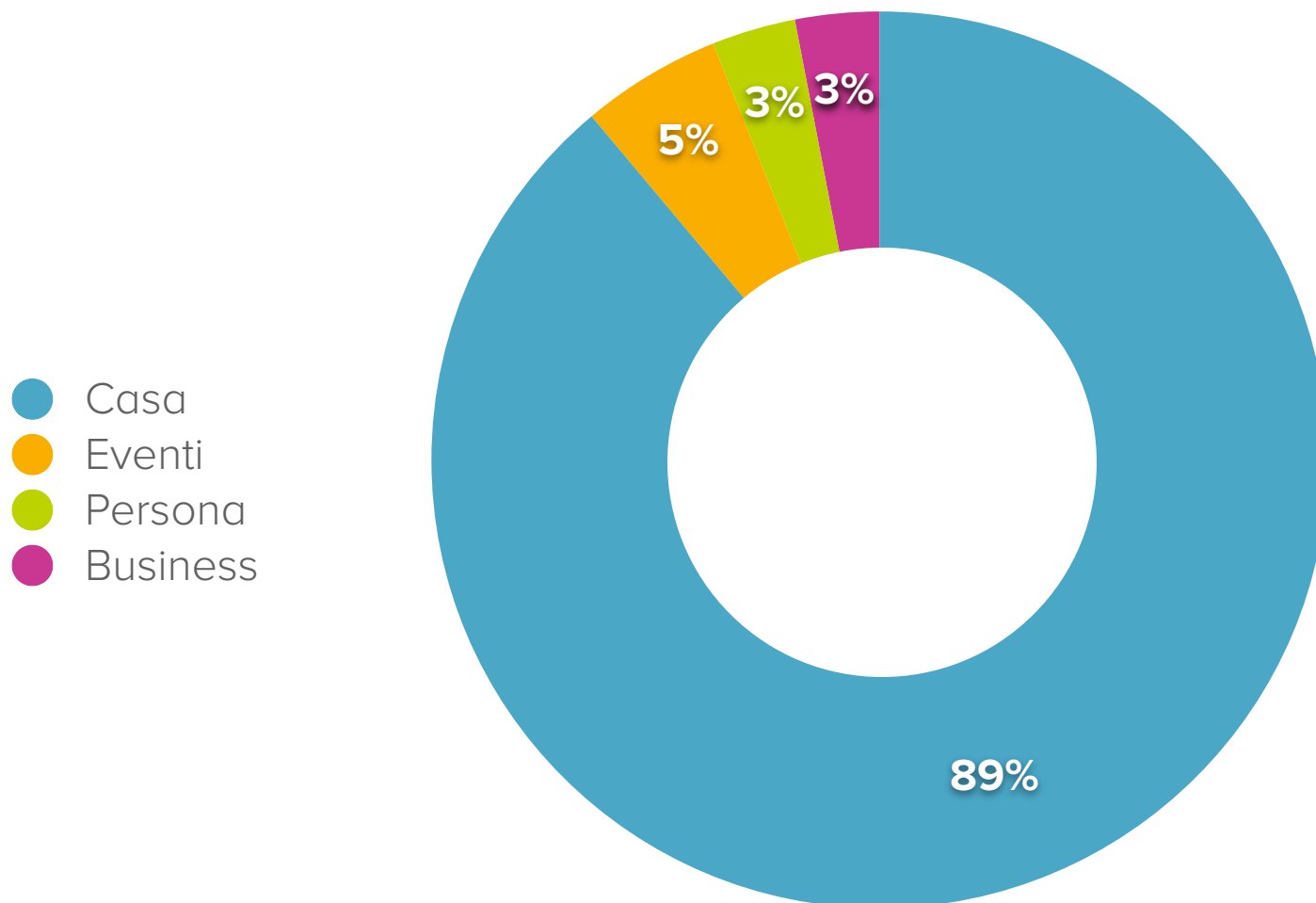
Il preventivo deve essere accompagnato da una presentazione dell'azienda: lavori effettuati, le certificazioni ricevute e le associazioni di riferimento. Ricevuto l'incarico e portato a termine il lavoro, si dovrà recensire l'attività svolta per informare la community di Fazland.

All'interno della piattaforma è possibile richiedere e offrire servizi afferenti ai seguenti settori:

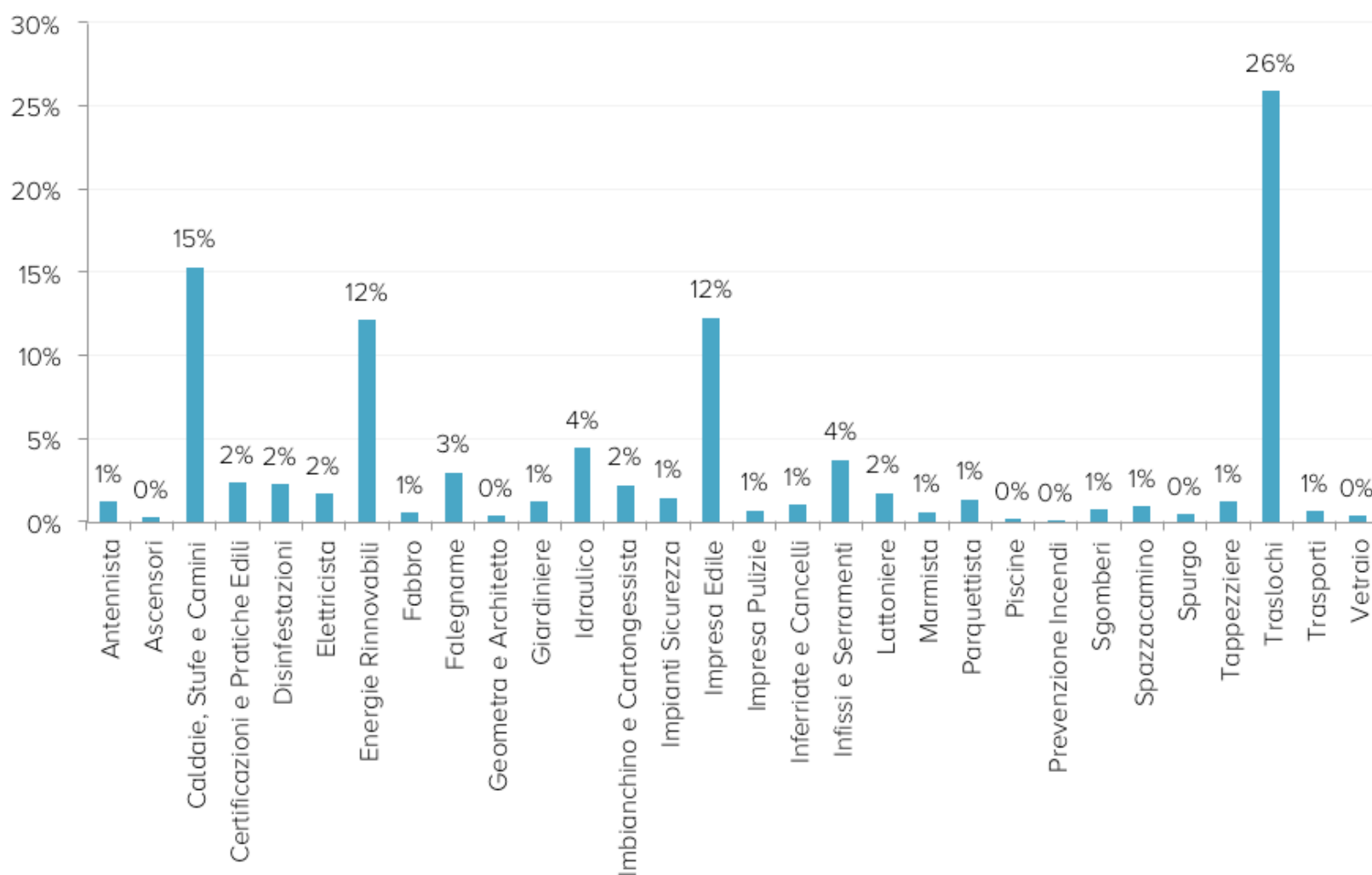
- **Casa** (esempi: antennista, elettricista, fabbro, falegname, geometra, architetto, impresa edile, impresa di pulizie, tappezziere, traslochi...)
- **Business** (esempi: amministratore di condominio, avvocato, commercialista, consulente informatico, interprete e traduttore, notaio)
- **Persona** (esempi: lezioni di lingue, personal trainer, dietologo, estetista, lezioni musicali, ripetizioni, scuole di ballo)
- **Eventi** (esempi: autonoleggio, catering, dj, fotografo, gruppo musicale, organizzazione eventi)

3.2. Settori e figure richieste

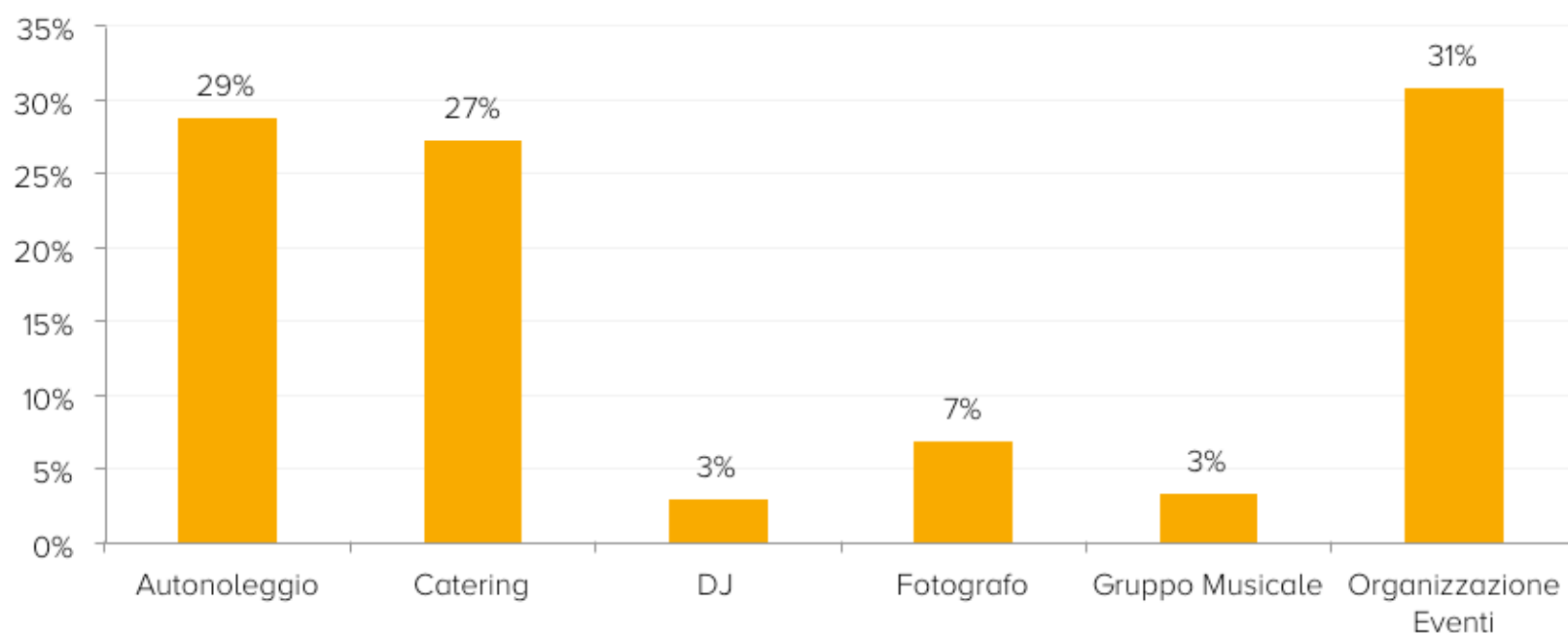
Dall'analisi effettuata emerge che il settore per il quale vengono effettuate il maggior numero di richieste di preventivo utilizzando una piattaforma di **on demand economy** è quello relativo alla **Casa** con ben l'88% di richieste mensili, seguito dal settore **Eventi** (5%), servizi alla **Persona** (3%) e **Business** (3%).



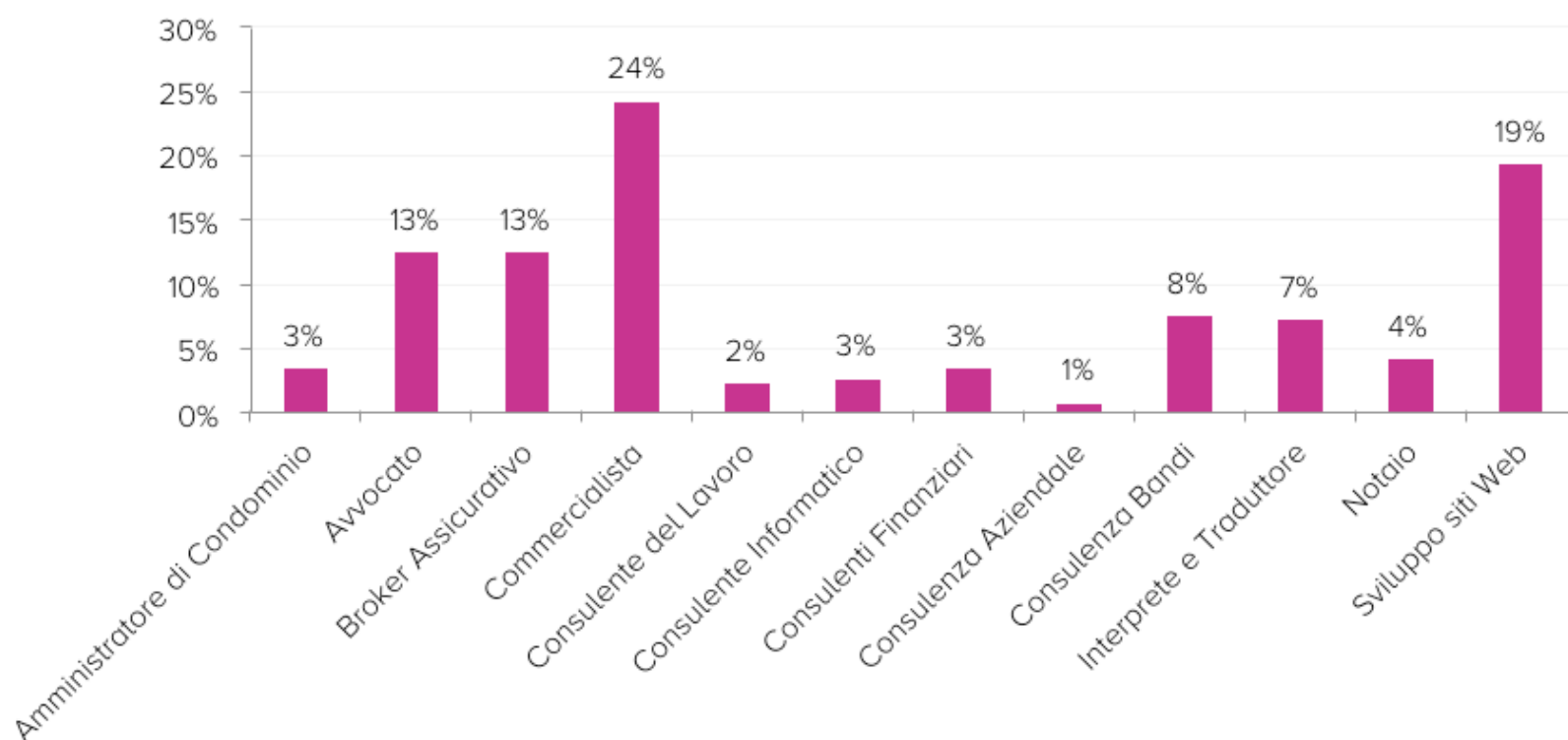
Nel settore **Casa** il 26% di richieste di preventivo afferisce all'area Traslochi, seguita dal 15% di prestazioni riguardanti Caldaie, Stufe e Camini. Il 12% riguarda Energie Rinnovabili a pari merito con le richieste rivolte alle Imprese Edili.



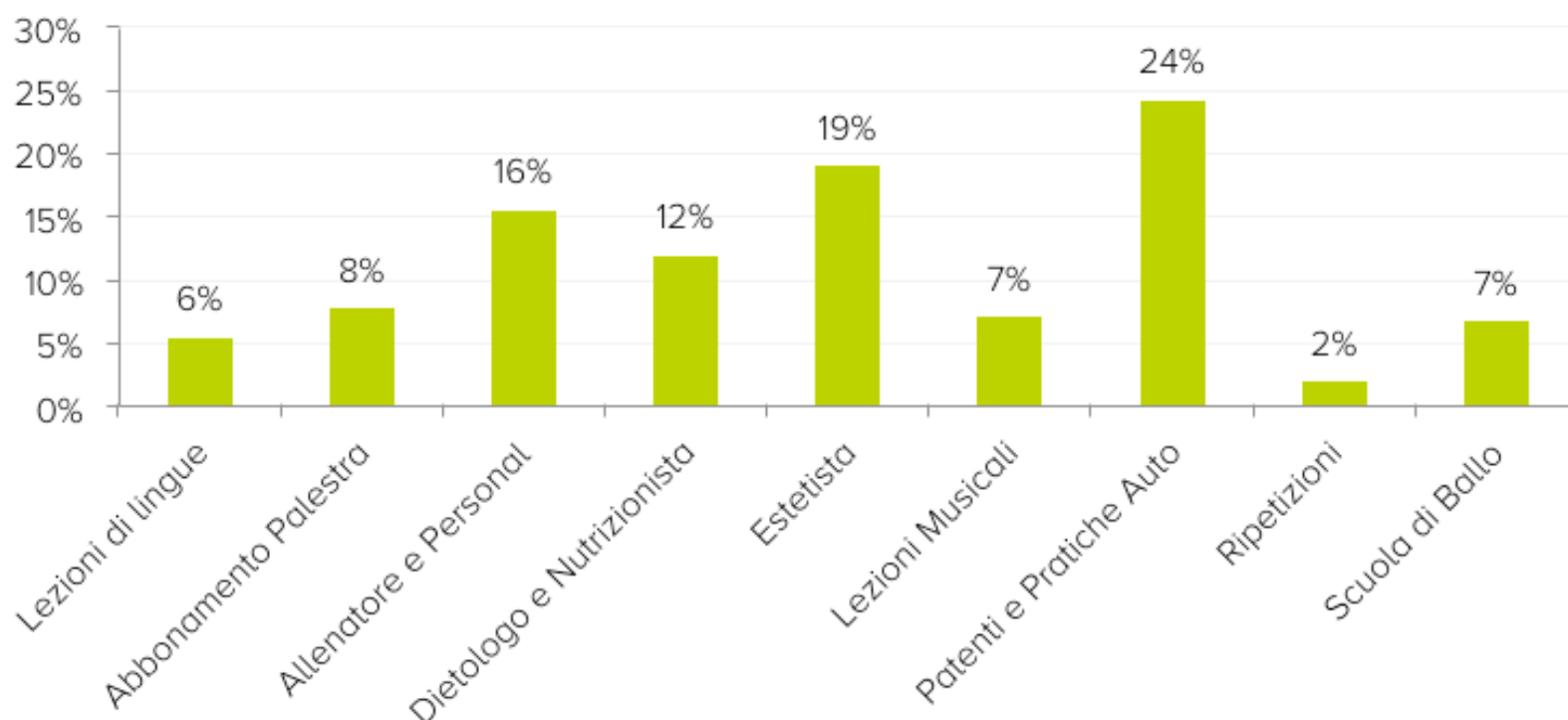
Per il settore **Eventi** le richieste di preventivo per il 31% riguardano l'Organizzazione di eventi, per il 29% l'autonoleggio, per il 27% il catering.



Per quanto riguarda il settore **Business** risulta che il servizio più richiesto nel periodo di riferimento è legato alle prestazioni di un Commercialista (24%), seguito da Sviluppo di siti Web (19%) , Avvocato (13%) e Broker Assicurativo (13%).

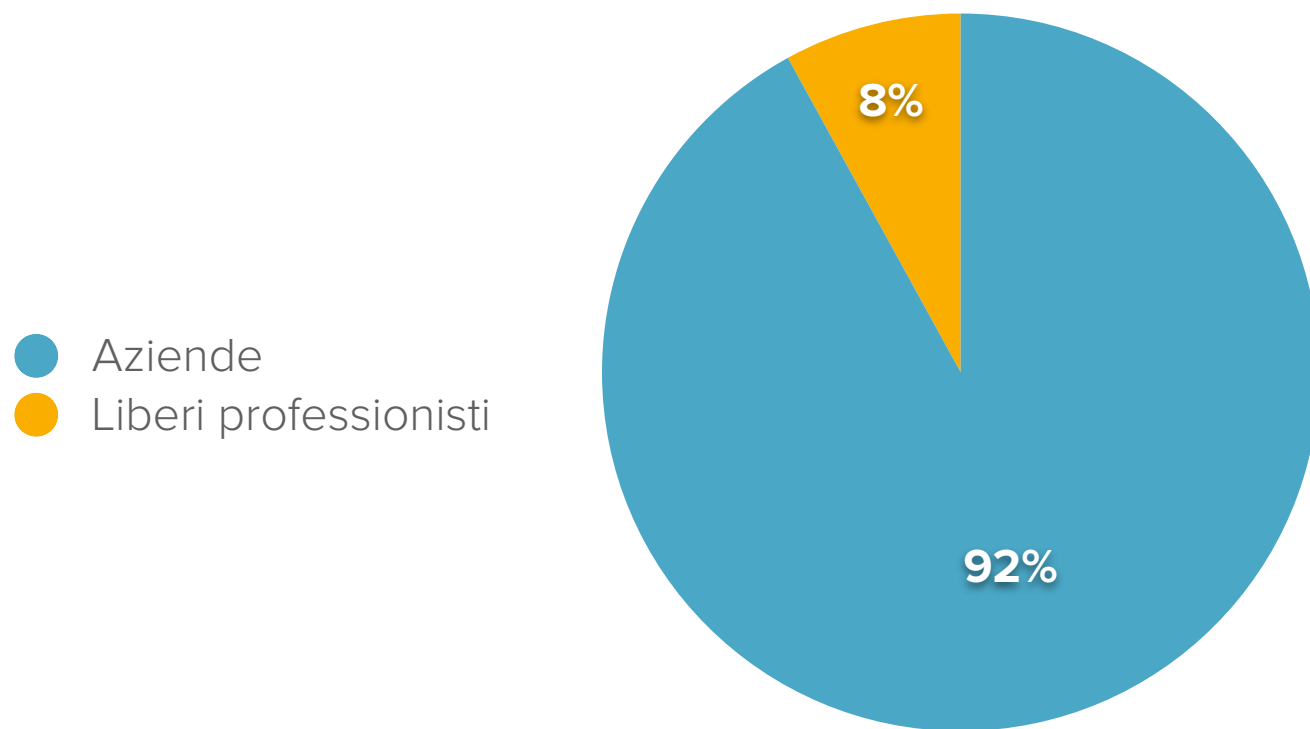


Per l'area **Persona** invece il 24% delle richieste riguarda le Patenti e Pratiche auto, il 19% l'Estetista e il 16% l'allenatore e il Personal Trainer



3.3. Liberi professionisti VS Aziende

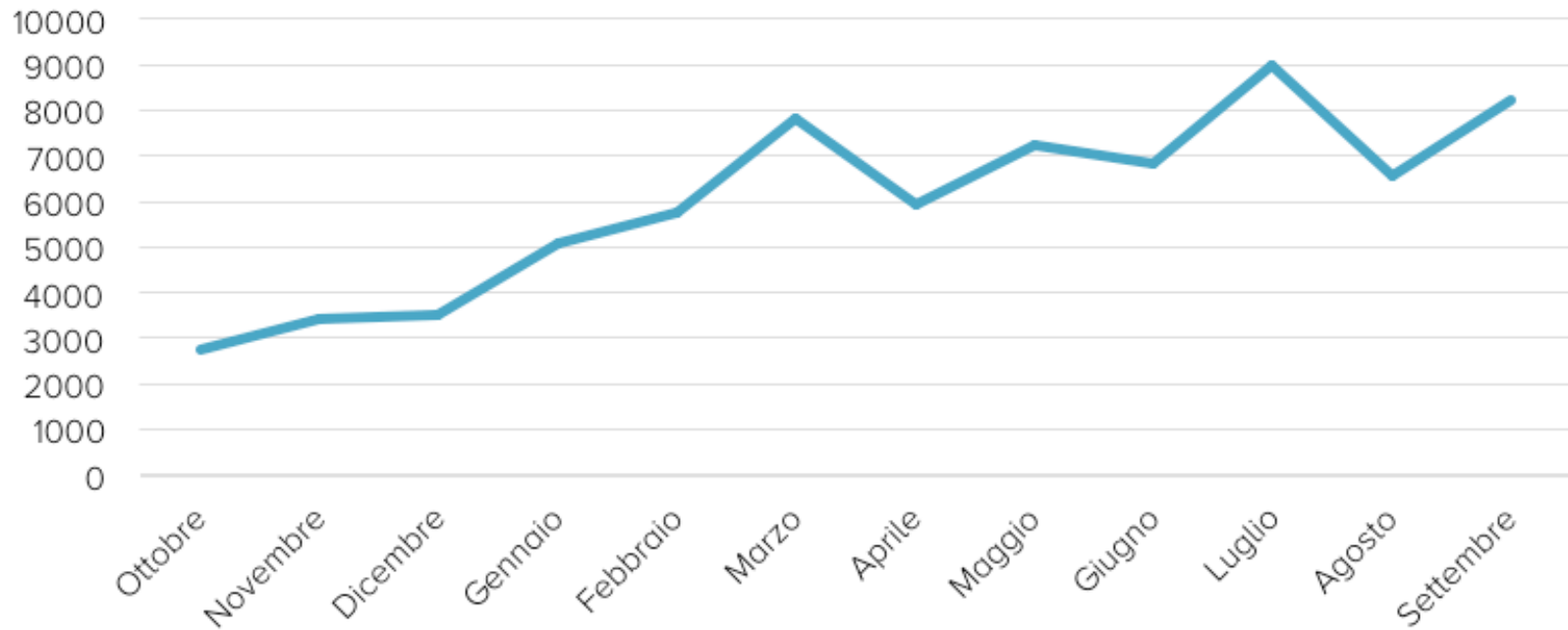
Dall'analisi emerge che gran parte delle richieste di preventivo, il 92% viene indirizzata alle **aziende** (più di 300 attive nel mese), mentre l'8% ai **liberi professionisti** (più di 100 attivi al mese).



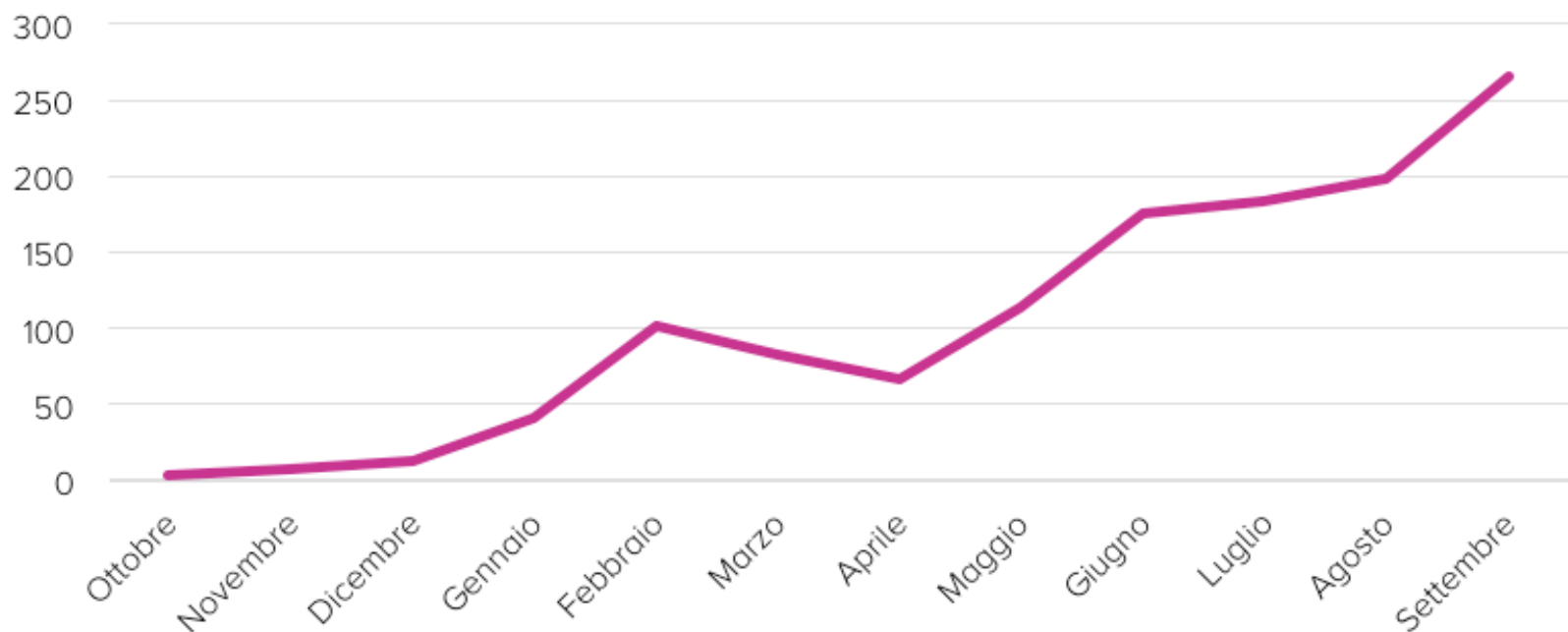
3.4. Stagionalità

Il periodo con picchi di richiesta di preventivi sono: luglio e marzo per il settore **Casa**, giugno e settembre per il **Business**, agosto e settembre per il settore dei servizi per la **Persona** ed **Eventi**.

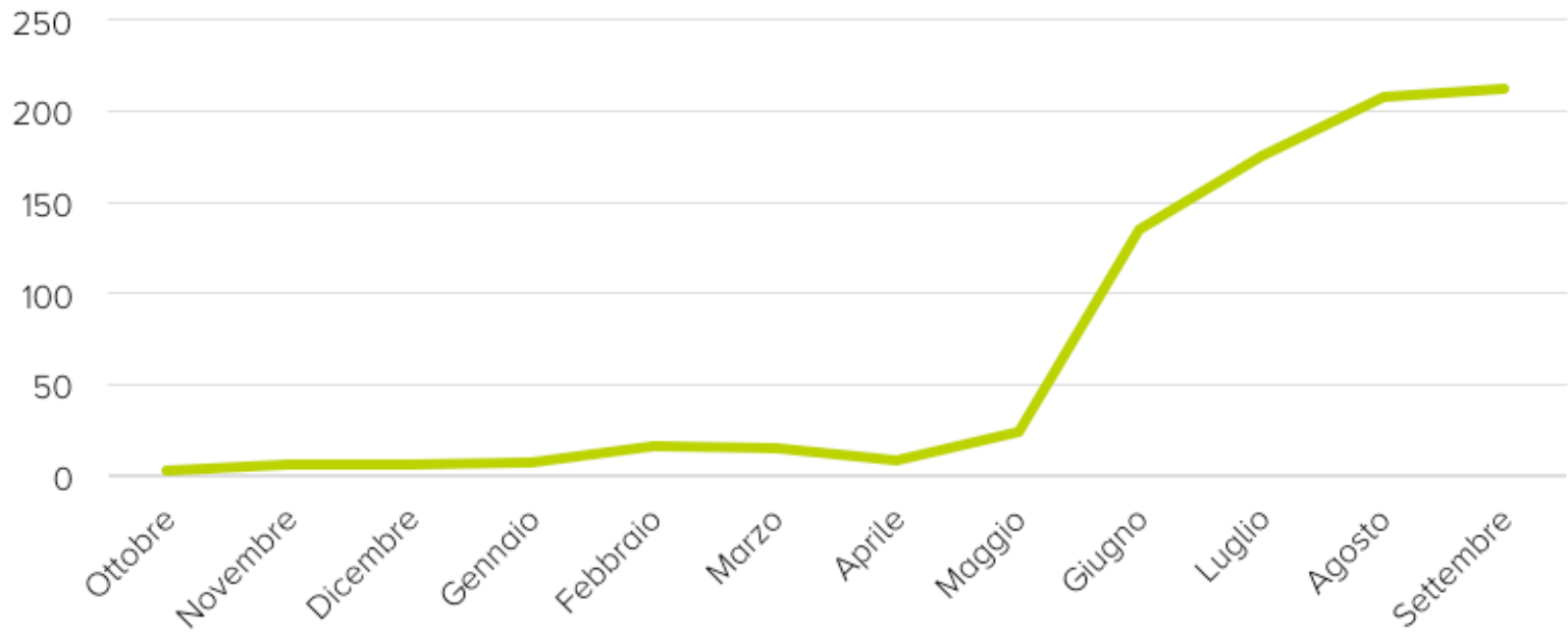
Stagionalità preventivi - Casa



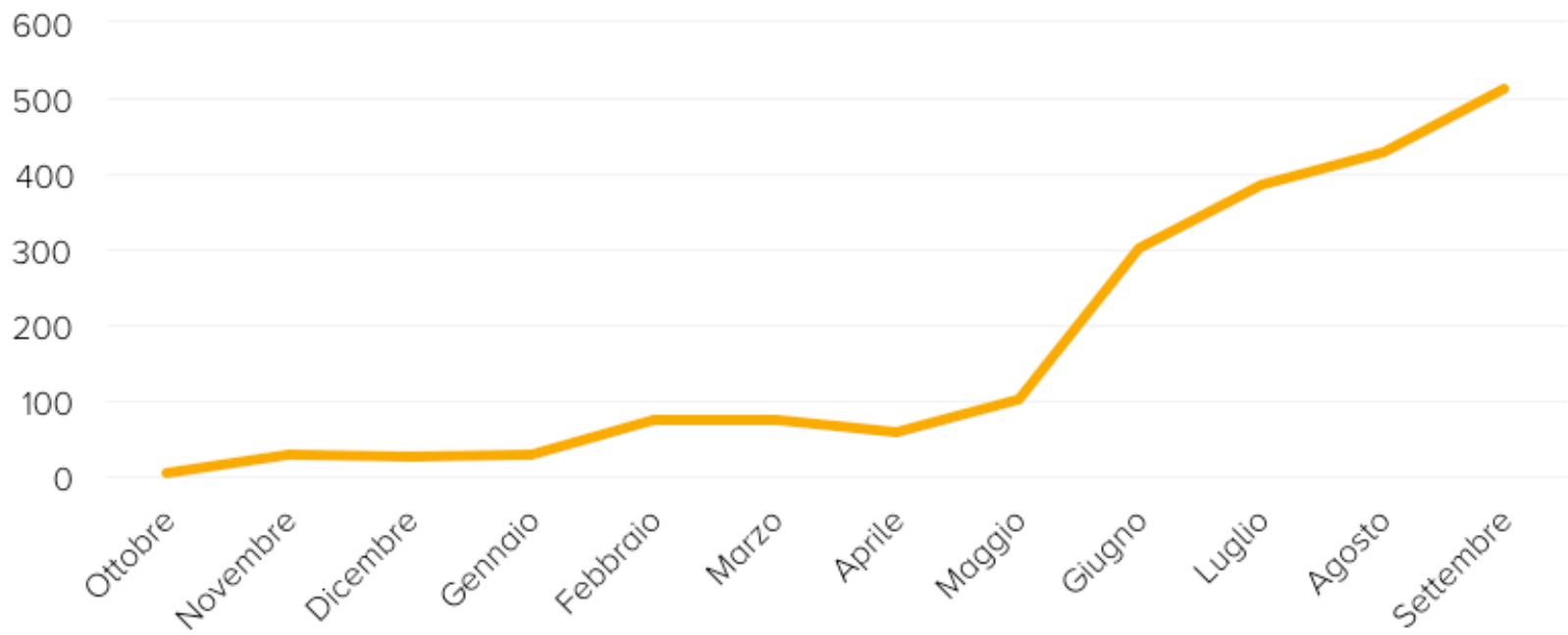
Stagionalità preventivi - Business



Stagionalità preventivi - Persona



Stagionalità preventivi - Eventi



3.5. Costi e fatturato

Secondo l'analisi effettuata, per un'azienda l'iscrizione ad una piattaforma di on demand economy incide in media il 6% circa sul **fatturato**.

Il prezzo medio di ciascun preventivo per azienda è:

- 13 euro per il settore **Casa**
- 10 euro per il settore **Eventi**
- 17 euro per il settore **Business**
- 6 euro per i servizi alla **Persona**

Considerando che le aziende del settore **Casa** ricevono in media 80 richieste di preventivo al mese e considerando che circa il 20% va a buon fine (quindi 16 lavori aggiudicati) e il costo medio di un intervento nel settore **Casa** è di 650€, il fatturato mensile aggiuntivo che un'azienda del settore Casa può ottenere grazie ad una piattaforma di **on demand economy** è di € 10.400 circa, che su un semestre è € 62.400.

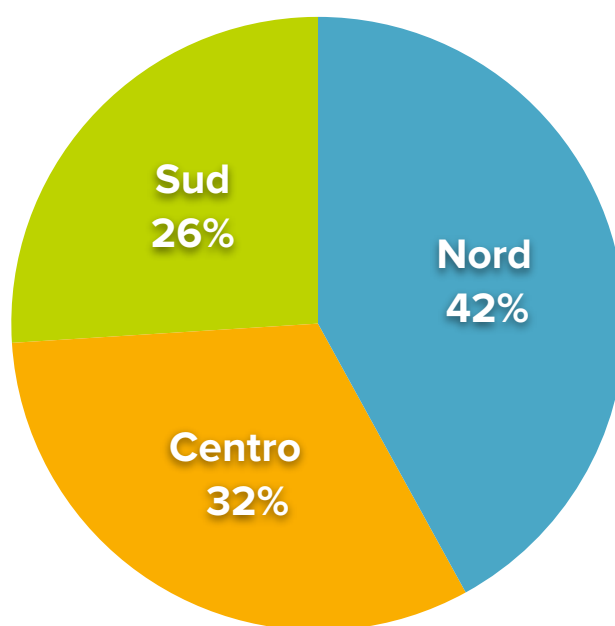
Per quanto riguarda i Liberi professionisti, invece, in media si registrano 20 richieste di preventivo al mese e costi più contenuti (in media 150€ a lavoro eseguito). In media 4 di questi lavori vengono assegnati, quindi il professionista grazie all'utilizzo di una piattaforma di on demand economy ottiene in media circa **600€ al mese**, quindi € 3.600 in un semestre.

3.6. Provenienza geografica

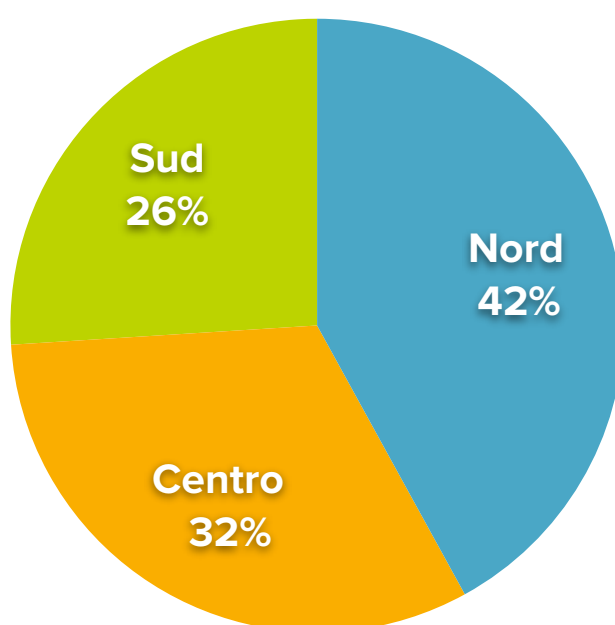
Il maggior numero di preventivi viene richiesto in nord Italia, con il 43%, seguito dal Centro con il 31% e infine il Sud con oltre 2300 richieste mensili (25%).

I servizi maggiormente richiesti sono quelli per la Casa e si raggiunge un numero di circa 77 quote per azienda.

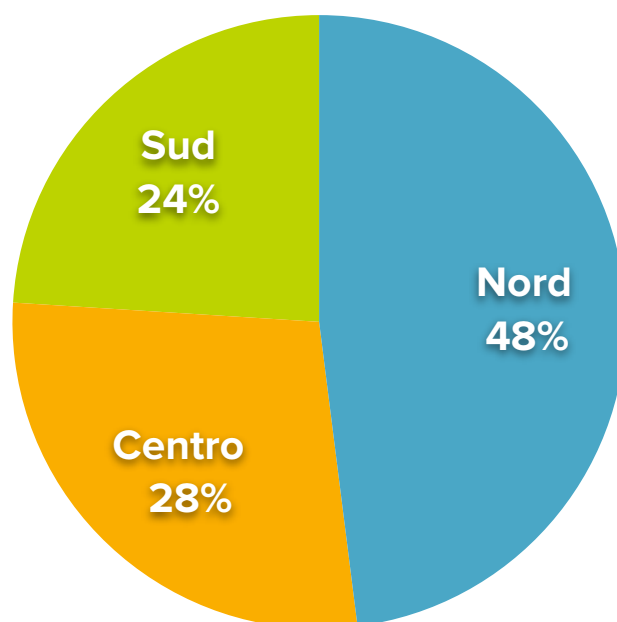
Richieste di preventivo per area geografica



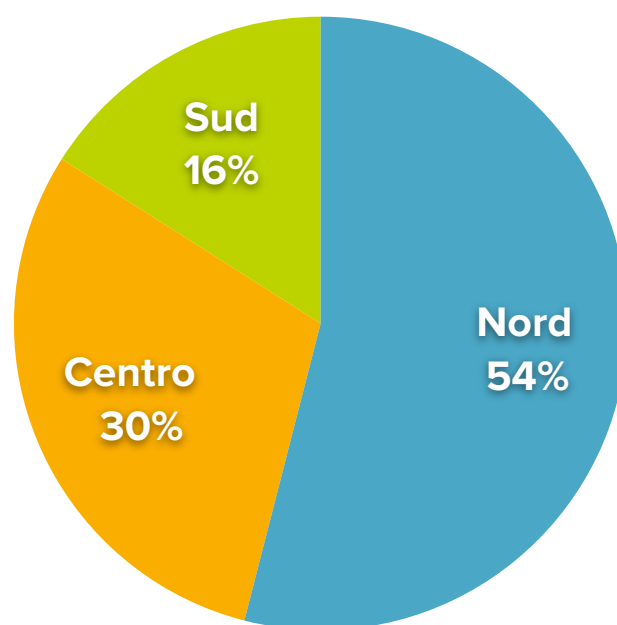
Per il settore **Casa** il 42% delle richieste proviene dal Nord, il 32% dal Centro e il 26% dal Sud.



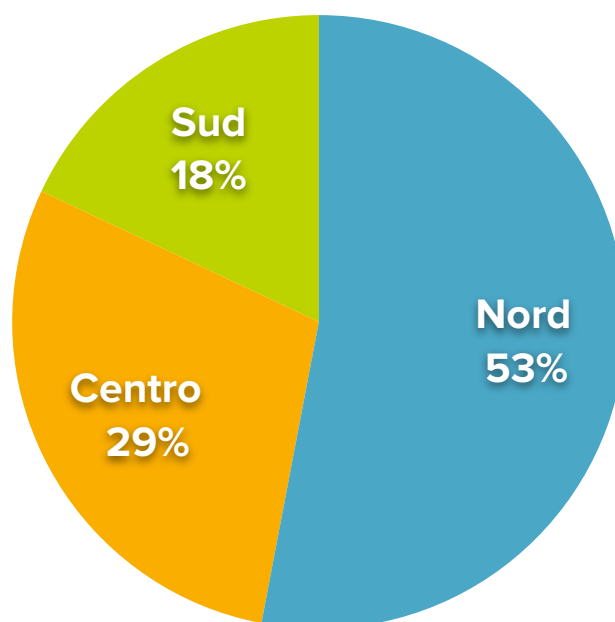
Per il settore **Eventi** il 48% delle richieste di preventivo viene effettuata al nord Italia, il 28% al Centro, il 24% al Sud.



Per il settore **Business** il 54% delle richieste preventivo proviene dal nord Italia, il 30% dal Centro e il 16% dal Sud.



Per il settore **Persona** il 53% delle richieste proviene dal Nord, il 29% dal Centro e il 18% dal Sud.



3.7. Canali di acquisizione

I principali canali di acquisizione dei clienti per le aziende e i professionisti che si avvalgono delle piattaforme di on demand economy, risultano essere **offline**, quindi pubblicità su riviste, giornali locali e spot radio.

Tuttavia ben il **40%** delle richieste di preventivo avviene tramite **dispositivi mobile**, principalmente attraverso il **sito web**; l'**1%** tramite **app**.

3.8. Feedback

Spesso gli utenti si avvalgono dei **sistemi di recensione** per lasciare il proprio giudizio dopo un'esperienza sulla piattaforma di on demand economy; un aspetto importante per chiunque volesse iniziare a muoversi in questo mondo e avere un consiglio da chi ha già "testato" servizi, aziende e liberi professionisti.

Generalmente il voto medio è **3,5/4 su 5 stelle** disponibili e i feedback sono circa **170 ogni mese**, di cui il 45% viene rilasciato dalle aziende in riferimento ai clienti e il 55% dai clienti alle aziende.

<p>"Il lavoro svolto all'inizio del mese di settembre è stato svolto con precisione dall'azienda risolvendo problemi incontrati e non preventivati in fase di sopralluogo. Il..."</p> <p>★★★★★</p>	<p>"Ottimi professionisti, molto gentili, puntuali, sono molto soddisfatto perché mi hanno risolto completamente il problema delle cimici da letto con l'intervento a vapore altamente efficace,..."</p> <p>★★★★★</p>
<p><u>Nicola S</u> Brescia</p>	<p><u>Lorenzo B</u> Alessandria</p>

4. Testimonianze

Di seguito si riportano alcune testimonianze rilasciate da professionisti di settori differenti, che hanno utilizzato piattaforme di On Demand Economy e che illustrano quali sono gli aspetti che hanno trovato più rilevanti per il loro lavoro.

Monica Crepaldi, geometra in provincia di Milano, spiega che un lato molto positivo che ha riscontrato, utilizzando la piattaforma, è la serietà dei rapporti di lavoro che si instaurano, in quanto ha avuto la possibilità di entrare in contatto con **clienti realmente interessati**. “Se capita che l’annuncio che è stato pubblicizzato non era serio o comunque il cliente non è interessato a dar luogo a un lavoro, il professionista lo può segnalare e viene rimborsato” aggiunge Monica.

Di significativa rilevanza anche la crescita di **visibilità**, grazie alla “pubblicità” dell’operato e alle recensioni positive lasciate dagli utenti.

Cristian Paggiarin, elettricista di Reggio Emilia, afferma di aver notato un notevole aumento del lavoro, quindi del guadagno e della clientela.

“In un mese di iscrizione ho potuto acquistare 4 preventivi, chiuderne 3 e 1 è in fase di valutazione da parte del cliente. Il mio lavoro è aumentato”.

Fabrizio Vigliaroli, titolare di un’impresa edile nella provincia di Como, sostiene di aver constatato un netto aumento del giro clienti e del fatturato, grazie anche a un passaparola che si è innescato, **facilitando il contatto con altri clienti**.

“Il prezzo più basso non sempre è il più conveniente e decisamente posso dire che la professionalità e il dimostrare di essere capaci nel proprio lavoro sono i primi passi per vincere un appalto” racconta Fabrizio.

5. Conclusioni

Dalle analisi effettuate si evince che queste piattaforme online alimentano il fenomeno di una nuova economia, aiutando le aziende ad accrescere i propri volumi di fatturato. Le imprese, infatti, possono ottenere un guadagno semestrale di circa **62.400 euro**; il fatturato dei liberi professionisti risulta essere di circa **3.600 euro** in 6 mesi.

Questo grazie a una buona percentuale di richieste andate a buon fine.

A beneficiare dell'On Demand Economy, però, non sono solo lavoratori e aziende; si presume che attraverso di esse si potrebbe giungere ad ottenere benefici per l'**intera società**, ad esempio vincendo il **lavoro nero**.

Uno dei settori in cui l'illegalità è più lampante, è quello delle **pulizie domestiche**: in Germania il 95% delle transazioni avviene in nero; in Italia il 70%.

Più in generale, i lavoratori che svolgono lavori in nero (non solo nel settore delle pulizie) sono circa **2 milioni l'anno**.

Secondo le previsioni non solo incrementerebbe il numero di occupati, riducendo la **disoccupazione**, ma si genererebbe anche un **aumento del PIL mondiale** del 2% l'anno entro il 2025.

6. Fonti

http://www.economyup.it/innovazione/4009_sharing-economy-tutte-le-parole-per-dirlo.htm

<http://nuvola.corriere.it/2015/01/03/che-significa-lavoro-on-demand/>

http://www.glistatigenerali.com/lavoro-autonomo_sharing-economy/economia-on-demand-sharing-economy/

<http://www.chefuturo.it/2015/06/guida-on-demand-economy-lavoro-digitale/>

<https://freelancerworldwide.com/european-freelancers-in-numbers-why-the-trend-will-continue/#>

<http://www.econopoly.ilsole24ore.com/2015/11/23/lex-sharing-economy-ora-on-demand-vale-l1-del-pil-molto-rumore-per-nulla/>

<https://smallbiztrends.com/2016/07/20-surprising-stats-freelance-economy.html>

<http://nuvola.corriere.it/2016/01/26/e-la-gig-economy-combatte-il-lavoro-nero/>