

APROVECHANDO EL POTENCIAL DEL MODELO PRODUCTO COMO SERVICIO

La transición exitosa hacia una economía circular requerirá la colaboración de todo el ecosistema. A medida que las industrias adopten modelos de Producto como Servicio, surgirán oportunidades y desafíos para todos los actores involucrados.

PAPEL EN EL ECOSISTEMA PRODUCTO COMO SERVICIO



FABRICANTES

- Diseño de productos sostenibles
- Modelos de venta orientados al servicio
- Datos sobre el valor residual
- Mercados de segunda mano
- Cierre del ciclo de materias primas



DISTRIBUIDORES E INTERMEDIARIOS

- Comprender las necesidades del cliente
- Conectar el ecosistema PaaS
- Gestionar la logística
- Apoyar la prestación de servicios
- Supervisar el rendimiento de los activos
- Habilitar la devolución de equipos



CLIENTES

- Adoptar adquisiciones basadas en servicios
- Formar a los empleados
- Gestión sostenible de activos
- Compartición de datos
- Informes

BENEFICIOS DEL PRODUCTO COMO SERVICIO

FABRICANTES

- Nuevas fuentes de ingresos
- Ventas recurrentes
- Información sobre clientes
- Reutilización de materiales
- Control de los mercados de segunda mano
- Cumplimiento normativo
- Diferenciación en el mercado
- Valor de marca ESG

DISTRIBUIDORES E INTERMEDIARIOS

- Nuevas fuentes de ingresos
- Ventas recurrentes
- Mejores relaciones con los clientes
- Diferenciación en el mercado
- Valor de marca ESG

CLIENTES

- Mejor flujo de caja
- Previsibilidad presupuestaria
- Eficiencia operativa
- Escalabilidad
- Servicios de valor añadido
- Valor de marca ESG

QUE SIGUE? IMPULSAR EL PRODUCTO COMO SERVICIO



Colaboración en toda la cadena de valor



Nuevos marcos legales y técnicos



Desarrollo de capacidades



Compartición de datos



Incentivación



BNP PARIBAS
LEASING SOLUTIONS

Equipment finance for a changing world