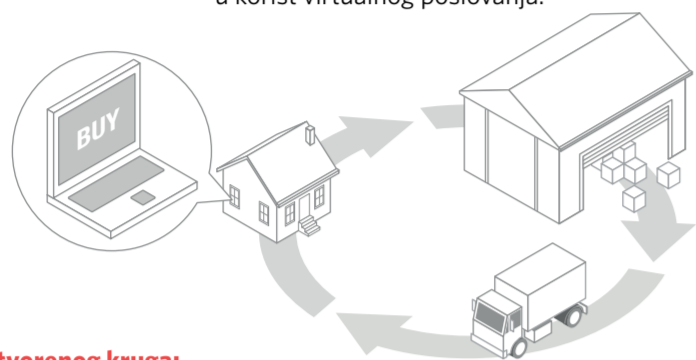


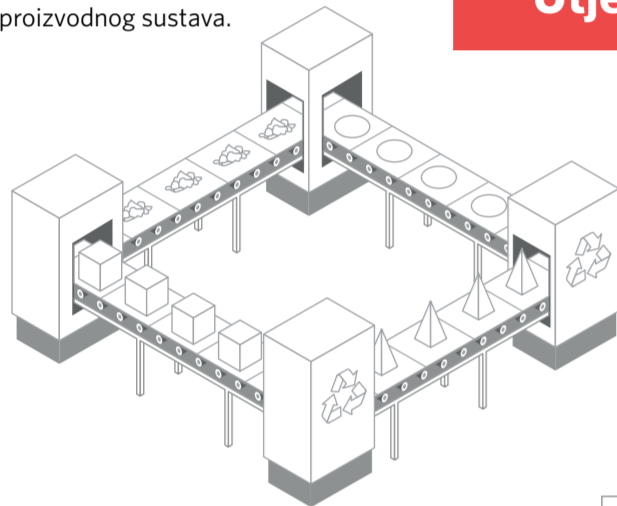
# Uzorno ponašanje

## 20 inovativnih i održivih poslovnih modela

**Prelazak iz fizičkog u virtualno:**  
Napuštanje fizičke infrastrukture u korist virtualnog poslovanja.



**Proizvodnja zatvorenog kruga:**  
Materijali za proizvodnju određenog proizvoda kontinuirano se recikliraju unutar proizvodnog sustava.



### Utjecaj na okoliš

**Proizvodnja prema narudžbi:**  
Proizvodnja kreće tek kad je potražnja od strane potrošača definirana i narudžba potvrđena.

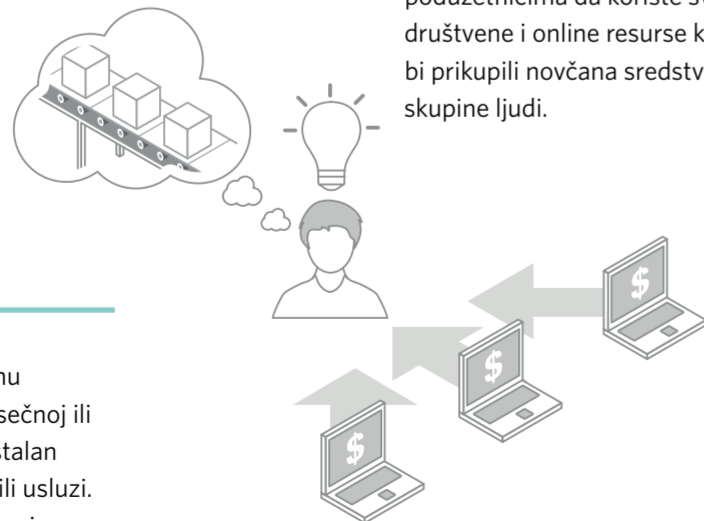
**Plaćanje prema uspješnosti:**  
Sklopavanje ugovora temeljenih na rezultatima (performance-based contracts), obično između pružatelja određenih socijalnih usluga i vlade.

**Besplatne usluge:**  
Pružanje besplatne inačice nekog proizvoda ili usluge, uz naplaćivanje dodatnih svojstava, usluga ili virtualnih dobara.



### Financiranje inovacija

**Inovativno naplaćivanje proizvoda:**  
Potrošači mogu zakupiti ili unajmiti proizvod kojeg si ne mogu priuštiti ili ga ne žele odmah kupiti.



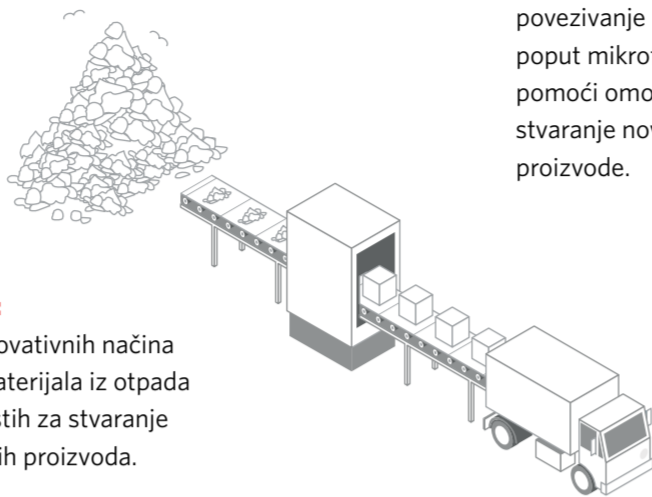
**Model pretplate:**  
Potrošači mogu davati određenu novčanu svotu (obično na mjesečnoj ili godišnjoj razini) kako bi imali stalan pristup određenom proizvodu ili usluzi. Ovaj model smanjuje prepreke pri kupovanju "zelenih" inovacija.

**Crowdfunding:**  
Ovaj model omogućuje poduzetnicima da koriste svoje društvene i online resurse kako bi prikupili novčana sredstva od skupine ljudi.

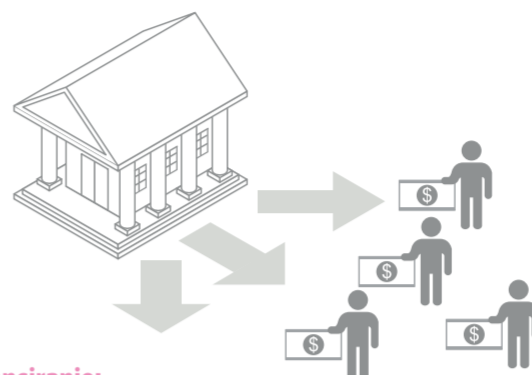
**Proizvod kao usluga:**  
Potrošači plaćaju čitavu uslugu koju proizvod pruža bez brige oko njegova popravka, zamjene ili odlaganja.

**Promjena ponašanja:**  
Korištenje poslovnog modela koji potiče promjene ponašanja kako bi se smanjila potrošnja, promijenile kupovne navike ili svakodnevne rutine potrošača.

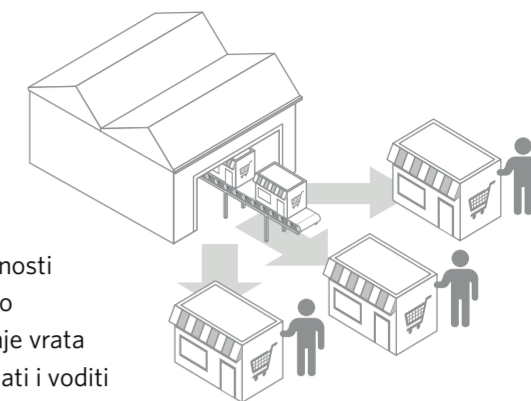
**Stvaranje novih tržišta:**  
Provođenje programa, prilagođavanje lokalnom tržištu te povezivanje s drugim uslugama poput mikrofinanciranja i tehničke pomoći omogućava poduzećima stvaranje novih tržišta za njihove proizvode.



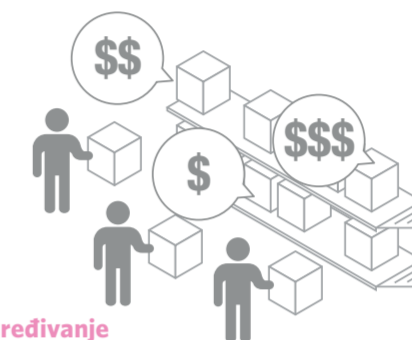
**Mikrofinanciranje:**  
Davanje malih zajmova (u nekim slučajevima i pristup financijskim uslugama) zajmoprimcima s niskim prihodima koji nisu u mogućnosti imati tradicionalni bankovni račun.



**Mikro franšize:**  
Korištenje svih osnovnih prednosti tradicionalnog franšiziranja, no stavljanje naglaska na otvaranje vrata siromašnima kako bi mogli imati i voditi svoja poduzeća.



### Temelj piramide

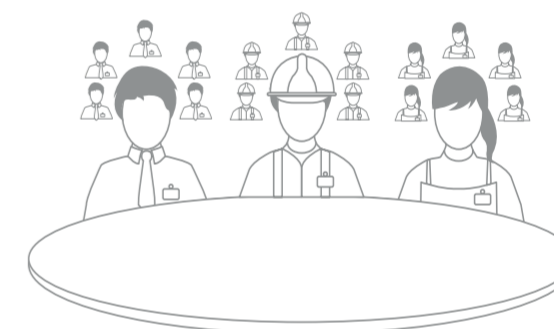


**Diferencijalno određivanje cijena:**  
Različiti potrošači mogu imati koristi od istog proizvoda, no uz različite platežne mogućnosti; stoga poduzeća naplaćuju više onima koji si mogu priuštiti kako bi subvencionirali one koji ne mogu.

**Jedan kupi, jedan daruj:**  
Pri prodaji određenog proizvoda ili usluge, dio profita koristi se za doniranje sličnog proizvoda ili usluge onima kojima je potrebno.

### Društvene inovacije

**Uključiva i obazriva nabava:**  
Preoblikovanje lanca nabave tako da poduzeće bude više usmjereno na podržavanje farmera i proizvođača od kojih nabavljaju proizvode, a manje na samu količinu proizvoda.



**Kooperativno vlasništvo:**  
Poduzeće je u vlasništvu članova koji njime upravljaju uzimajući u obzir mišljenja i potrebe dionika, uključujući zaposlenike, klijente, dobavljače, lokalnu zajednicu i, u nekim slučajevima, okoliš.

**Alternativno trgovanje:**  
Model u kojem poduzeće zaobilazi tradicionalne metode transakcija ili pronalazi nove vrste transakcija koje omogućuju korištenje dosad neiskorištenih resursa i stvaranje novih vrijednosti.

**Zajednički resursi:**  
Potrošač nije vlasnik određenog proizvoda, ali ga može koristiti prema potrebi; ovaj model često ovisi o velikodušnosti članova neke zajednice i njihovoj spremnosti da svoja dobra dijele s drugima.

### Raznovrsni utjecaji

