



ESTET

**EMBEDDING SUSTAINABILITY SKILLS IN TOURISM
EDUCATION AND TRAINING**

Project No. : 2020-1-PL01-KA202-081845

ТЕМА:	Зелени умения за икономиката
ПАРТНЬОРСКА ОРГАНИЗАЦИЯ:	Future in Perspective Ltd.
ЗАГЛАВИЕ НА УЕБКУЕСТА:	Кампания в подкрепа на икономиката на споделяне: Икономика на споделянето (ниво напреднали)
ВЪВЕДЕНИЕ:	
<p>Споделянето, сътрудничеството, повторното използване и грижата за околната среда при минимизиране на екологичния ни отпечатък доколкото е възможно, са някои от навиците, които трябва да поддържаме в името на общото благоденствие, включително благоденствието на нашата планета. Така че рециклирането и отговорната консумация са важни в нашето ежедневие – полезни са и за нас, защото ни помагат да пестим. Идеята за съвместна консумация се появява в края на 70те години на 20 век. Тя обаче достига пика си през 2008 г., поради икономическата криза. В допълнение към пестеното на пари при съвместна консумация, тя има за цел да спре прекомерната консумация и трупане на предмети.</p> <p>Поради тази причина се насърчават наемането, споделянето, даряването и препродажбата на нашите стоки, за да продължат да бъдат в обръщение, а жизненият им цикъл да се увеличи максимално. Кръговата икономика е пряко свързана с тази концепция. Могат да се разграничат три вида системи на съвместна консумация: система, базирана на продукти; пазар на ре-дистрибуция; както и съвместни начини на живот. Най-добре позната е системата, базирана на продукти. При нея споделяме автомобил, вместо да го купуваме, или използваме общински велосипеди, вместо да притежаваме собствени такива.</p> <p>При ре-дистрибуцията даваме нов живот или нова употреба на продукт, който вече не използваме. Типичен пример са магазините за втора употреба за книги, дрехи или мебели. През последните години има множество приложения за продажба на дрехи, които вече не носим, както и за най-различни други продукти. И на последно място, съвместните начини на живот са базирани на обмен или споделяне на време, средства или умения с другите на базата на споделени интереси. Пример за това е отдаване на стая в дома ни под наем или размяна на къщи през ваканциите. Също както и размяна на различни вещи, като детски дрехи и предмети, тъй като децата растат много бързо и част от закупените продукти почти не са използвани. Това е един от най-явните примери за продукти втора ръка, които си заслужава да купим.</p> <p>Накратко, когато използваме някоя от тези системи на съвместна консумация, ние допринасяме за намаляване на консумацията на енергия и природни ресурси. В допълнение, това ни позволява и да пестим, тъй като разходите ни са по-ниски. А когато става дума за околната среда, намаляваме замърсяването и допринасяме за устойчиво развитие.</p>	
ЗАДАЧИ	
<p>В предходния Уебкуест: Икономика на споделянето (основно ниво) се запознахте с основите на икономиката на споделянето и защо тя е важна. Това доведе до брейнсторминг на идеи за собствена инициатива за споделяне. Сега е време да приложите идеите си на практика в своя регион!</p>	

Сега е необходимо е да задълбочите анализа на идеята си като оцените как ще функционира тя, с кого ще си сътрудничите и как ще започнете новото си бизнес начинание!

В този уебкуест ще преминете през поредица от задачи, които ще ви помогнат да научите повече за икономиката на споделянето. Ще изпълнявате задачите в малки групи от по 2-3 души. Когато изпълните задачите, ще сте готови да реализирате идеята си! Така ще може да приложите инициативи за икономика на споделянето в хотела; да помогнете на околната среда, да привлечете клиенти и да намалите разходите си.

Да започваме!

ПРОЦЕС

Стъпка 1: Започваме!

Икономиката на споделяне е базирана на споделени ценности. Съвместната консумация може да промени туристическия сектор и да насърчи консуматорите по света да участват в този социо-икономически модел. След брейнсторминга да идеи (основно ниво), сега е време да реализирате идеята си! Искате да стартирате кампания за популяризиране в региона си, за да насърчите повече хора да обмислят прилагане на инициативи от икономиката на споделяне.

Трябва да проведете проучване за това как да организирате кампания за застъпничество. Това ще даде на местното население, туристите и бизнеса възможност да действат и ще увеличи вашите съмишленици. Може да има реален ефект, както икономически, така и екологичен.

За информация относно какво представлява застъпничеството, посетете следните линкове:

- [Какво е застъпничество?](#)
- [Застъпничество и неговите категории](#)
- [Всичко за застъпничеството](#)
- [Какво е застъпничество и защо е важно?](#)

За информация относно какво е кампания за застъпничество, посетете следните линкове:

- [Какво е кампания за застъпничество?](#)
- [Теория за промяната на кампании за застъпничество](#)

Стъпка 2: Защо застъпничество?

Сега, когато разбирате функцията и влиянието на кампаниите за застъпничество, е време да помислите как това би било полезно за вашата инициатива за икономика на споделянето. Кампанията ви не само може да насърчи и други да се включат, но и може да накара бизнеса ви да изпъкне. Реализирането на промяна, което носи бизнес и има за цел да помогне на околната среда, със сигурност ще се радва на интереса на хората!

За повече информация относно ползите от кампанията за застъпничество, посетете следните линкове:

- [The Benefits of Advocacy Campaigns](#)
- [The benefits of online advocacy](#)
- [The Business Benefits of Environmental Advocacy](#)

За информация и примери за кампании за застъпничество, посетете следните линкове:

- [Examples of global advocacy campaigns](#)
- [Examples of successful advocacy campaigns](#)

Разглеждайки успешни примери за кампании за застъпничество може да се вдъхновите да реализирате идеята си! Това ще ви помогне да демонстрирате своя бизнес модел за икономика на споделянето и ще имате мотивация да го направите!

В следващата стъпка трябва да разберете как да промотирате своята бизнес инициатива за икономика на споделянето чрез кампанията за застъпничество. За тази цел първо трябва да научите как да постигате цели по метода SMART.

Стъпка 3: Бъдете SMART

Прилагането на бизнес модела ви на практика означава определяне на постижими цели. Това може да се постигне чрез метода SMART. Така може да добиете представа за посоката, да се организирате и постигнете своите цели!



Постигането на SMART цели може да спомогне за успеха на вашата бизнес инициатива. След като сте проучили стъпките, които ще предприемете в създаването на кампания за застъпничество, попълнете долната таблица, за да сте сигурни, че сте поставили и изпълнили целите си.

SMART цели за кампанията за застъпничество		
	Съвети:	Вашата цел:
Конкретни	<ul style="list-style-type: none"> • Какво правя? • Кога го правя? • Защо? 	
Измерими	<ul style="list-style-type: none"> • Как ще следите напредъка си? • Може ли да си определите критерии за напредък? 	
Ориентирани към действия	<ul style="list-style-type: none"> • Как ще постигнете целта си? • Какви действия трябва да предприемете, за да постигнете целта си? 	

Реалистични	<ul style="list-style-type: none"> • Ентусиазирани ли сте относно целите? • Целта ви постижима ли е?
Обвързани със срокове	<ul style="list-style-type: none"> • Имате ли краен срок за своята цел? • Реалистичен ли е този краен срок? • Може ли да си поставите малки цели по пътя напред?

Стъпка 4: Съвети

Сега, когато сте изработили план за действие, е време да разгледате и намерите съвети за успешното провеждане на вашата кампания. Тези съвети ще ви дадат представа за изпълнението на кампания и постигането на по-голям ефект!

За информация относно съвети, свързани с провеждането на кампания за застъпничество, посетете следните линкове:

- [4 стъпки в планирането на кампания за застъпничество](#)
- [Стратегии и техники за вашата кампания за застъпничество](#)
- [Стратегии за застъпничество за успешна кампания](#)
- [Шест стъпки за ефективна кампания](#)

След това попълнете дадения по-долу чеклист (списък) за кампания за застъпничество, за да проверите дали ще постигнете целите си!

Чеклист за кампания за застъпничество	
Кампанията ви има ли ясни и измерими цели?	
Създали ли сте план на базата на целите си?	
Имате ли времеви план?	
Споделили ли сте информация за кампанията си (онлайн и/или офлайн)?	
Консултирали ли сте се с експерти?	

Стъпка 5:

След като сте приключили етапа на планиране на кампанията, е време да се захващате за работа! За да изпълните успешно кампанията, трябва да получите общественото внимание. Това ще помогне да намерите заинтересовани страни и ще насърчи хората да се ангажират с вашата инициатива! Може да изберете да проведете кампанията си онлайн в социалните медии и дори в хотела ви! Защо не опитате няколко опции, за да сте сигурни, че сте достигнали до най-много хора?

За информация относно провеждането на онлайн кампания, посетете следните линкове:

- [Как да създадете кампания в социалните медии](#)
- [Какво да се прави и да не се прави в кампаниите в социалните мрежи](#)

За информация относно провеждането на офлайн кампания, посетете следните линкове:

- [Ефективен офлайн маркетинг за вашата кампания](#)
- [Съвети как да се говори пред публика по време на вашата кампания](#)
- [Съвети за вашата офлайн кампания](#)

Браво! Време е да споделите идеите си с местните жители, персонала и туристите, които посещават региона ви. Чрез кампанията си може да насърчите други да се ангажират с инициативата ви за икономика на споделянето! По този начин не само привличате клиенти и оценявате как да управлявате стартап бизнеса си, но и наблюдавате на важноста на нетрадиционни бизнес модели, които може да са полезни за туристическия сектор, като същевременно промотирате устойчивост! Браво!

EVALUATION

За самооценка за този уебкуест напишете кратък анализ/разсъждение от около 500 думи за това как ви се стори преживяването. Използвайте следните въпроси като насока:

- Кое според вас беше най-важно в това упражнение?
- Мотивирани ли сте да научите повече за икономиката на споделяне? Защо? Защо не?
- Може ли да помислите за други начини, по които може да промотирате устойчивост в туристическия сектор? Попадат ли те в категорията на икономика на споделянето?
- Мислите ли, че XXXX помогна за XXXX
- Мислите ли, че като учите за икономиката на споделяне може да насърчите други да постигнат устойчива промяна в туристическия сектор? Обяснете отговора си.

За да тествате знанията си след приключване на този уебкуест, отговорете на следните въпросите:

1. Кое от следните е правилното определение за икономика на споделянето?
 - a) Икономически модел, базиран на споделяне на ресурси.
 - b) Икономически модел, при който се споделят активи между лица, обикновено с помощта на интернет.
 - c) Икономически модел, базиран на съпоставка на стандарта на ресурсите.
 - d) Икономически модел, базиран на кражба на ресурси от други лица по интернет.
2. Икономиката на споделяне е полезна за околната среда. Вярно или невярно?
 - a) Вярно
 - b) Невярно
3. Икономиката на споделяне също се нарича:
 - a) Консуматорска икономика
 - b) Скрита икономика
 - c) Икономика на сътрудничество
 - d) Креативна икономика
4. Икономиката на споделяне се отнася до кое от следните:
 - a) Business to Peer (бизнес към лице) икономика
 - b) Business to Business (бизнес към бизнес) икономика
 - c) Peer to Business (лице към бизнес) икономика
 - d) Peer to Peer (лице към лице) икономика

5. Кои от следните са примери за икономика на споделяне?
- a) Tesco, Aldi, Lidl, Uber
 - b) Uber, Airbnb, BlaBlaCar, TaskRabbit
 - c) Lyft, Airbnb, Google, Amazon
 - d) Apple, Uber, Samsung, Spotify

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Браво! Икономиката на споделяне улеснява достъпа до услуги и води до спестявания за потребителите. Тя също така промотира контакт с местното население, нови преживявания, без да зависи от традиционни услуги. Като реализирате бизнес, основан на икономиката на споделяне, вие имате възможност да използвате ресурси в полза на клиентите и да поддържате местния бизнес. По този начин осигурявате възможности за оптимизиране на ресурсите и възможности за клиентите. Чрез кампанията си може да насърчите други да се включат в този модел на сътрудничество, като промотират устойчивост в туристическия сектор. Поздравления!

„Възможностите на мигриране от икономика, базирана на собственост към икономика, базирана на споделяне, са неограничени“.

- Джей Самит



Източник: <https://pixabay.com/illustrations/nature-earth-sustainability-leaf-3294632/>

