

KÖZÖSSÉGI ADOMÁNYOZÁS

Röviden a P2P donation oldalakról

Nem csak a digitális projekteknek és az innovációnak biztosítanak teret a P2P közösségi finanszírozó oldalak - egyre népszerűbb az online adományozás is, és egyre több lehetőség áll a rendelkezésére azoknak, akik élnének ezzel a lehetőséggel. | Juhász Benedek

A crowdfunding és a P2P donation platformok kialakulása

A közösségi finanszírozás gyökerei visszavezethetők lennének egészen a 18. századig, azonban a crowdfunding azon formája, amelyre manapság magát a kifejezést használjuk, az elmúlt tíz évben a digitalizációval és az online megoldások terjedésével alakult ki. A Kickstarter [2009], vagy éppen az IndieGoGo [2008] platformok nevei talán sokunk számára ismerősen csengnek - nem csak népszerű, de divatos is lett egy-egy ilyen kampányba belekezdeni, sok esetben nem is a finanszírozási struktúra teszi vonzóvá a vállalkozók számára, hogy egy ilyen projektbe belevágjanak, hanem a social media logikákon alapuló marketing erő. Egy sikeres crowdfunding kampány ugyanis nem csupán forrást biztosít a vállalkozó számára projektje megvalósításához, hanem hatalmas hype-ot is tud teremteni - amely PR értékben és marketing értékben egyaránt monetizálható lesz közép- és hosszú távon. Érdekes módon időben gyakorlatilag egyszerre alakultak ki a 'klasszikus' crowdfunding platformok mellett a donation alapú crowdfunding platformok, így pl a GoFundMe [2008], vagy éppen a Fundly [2009]. IT architektúráját és működési elvét tekintve gyakorlatilag ugyanolyan platformok alkalmasak az adományozásra, mint egy üzleti vállalkozáshoz szükséges tőke megszerzésére.



Forrás: pexels.com

GoFundMe

Talán a legnépszerűbb adományozási platform a GoFundMe, amelyet 2008-ban alapítottak San Diego-ban, és mára több millió sikeres projektet valósítottak meg. Több mint 3 milliárd dollár értékű adomány gyűlt össze a platform segítségével. Érdekes módon az adományozáshoz a platform közel 8%-os jutalékot számít fel összességében.

Fundly

A Fundly a GoFundMe mellett talán a második legnépszerűbb platform, melyet 2009-ben Kaliforniában alapítottak. Több millió felhasználó használja nap mint nap pro-bono projektek mellett személyes projektek megvalósítására - ezen platformon például politikusok is gyűjtöttek kampányukhoz forrást. A Fundly jutaléka az adomány értékének függvényében egyre csökken, átlagosan 8% körüli.

További szereplők, konklúzió

A piacon számos további szereplő van. Vannak szolgáltatók, amelyek olcsóbb adományozást kínálnak (akár ingyeneset, mint a PayPal által megalapított Money Pool). Ilyen platformok még a teljesség igénye nélkül: Qgiv, Donorview, Classy. Magyarországon is van néhány szolgáltató, amely közösségi adományozást tesz lehetővé magyar nyelvű környezetben, azonban az átütő megoldás még várat magára.

Érdekes konklúziója a nemzetközi piac vizsgálatának, hogy a platform szolgáltatók alapvetően önálló üzleti vállalkozások, és az adományozásban az üzleti megtérülést látják, valamint a globális e-commerce szereplők nem vállalnak nagyon társadalmi szerepet az online adományozás terjesztésében.

MONEY POOL

A PayPal is bejelentkezett a P2P donation piacra

A sharing economy egy újabb nagy belépővel gazdagott: a p2p donation szolgáltatók között 2017 végén megjelent a PayPal Money Pool nevű spin-off platformja. | Juhász Benedek

Kontextus

A sharing economy modellre épülő digitális vállalkozások hihetetlen sikereket értek el az elmúlt években - gondoljunk akár csak az Airbnb-re, akár az Uber-re, vagy éppen a Kickstarter-re. Egyre szélesebb piaci szegmenseket hódít meg ez az üzleti logika, és a donation (adományozás) világában is megjelent az elmúlt években. A legnagyobb donation p2p oldalak több tízezer felhasználóval rendelkeznek és dollár-milliókat adományoznak a felhasználók az oldalakon keresztül, áthágva ezzel számos korlátot, közvetlen csatornát biztosítva arra, hogy világszerte határokon átnyúlva, kvázi tértől és időtől függetlenül tudjanak egymásnak segíteni az emberek. - Mindemellett pedig komoly megtérülést is biztosítanak ezek a p2p donation oldalak a többnyire profitorientált befektetőknek. A PayPal megjelenése a piacon bizonyos szempontból nagyon jól érthető: mind PR szempontból, mind pedig üzletileg indokolt a belépés. Nem kell talán sokat magyarázni, hogy mekkora értékkel bír egy online fizetési szolgáltató számára az emberek megítélésében, ha egy ilyen, a társadalom számára fontos kezdeményezésbe belevág. Az üzleti szempont is egyértelmű:

adott több tízmillió PayPal felhasználó, akik rendelkeznek egyenleggel, a PayPal számára minden egyes új tranzakció a cég növekedését jelenti.

Perspektíva

A Money Pool megjelenésével a PayPal egyfelől meglévő felhasználói számára, jelenleg teljesen ingyenesen nyújtja az adományozási lehetőséget, másfelől viszont új felhasználókat érhet el ezzel, és új piacokat nyithat meg. Bemutatásakor 16 országban érhető el a platform, melyet természetesen könnyen ki tud majd terjeszteni további országokra is. A PayPal növekedése az elmúlt években folyamatosan kétszámjegyű volt, ahogyan az e-commerce és fintech piacoké is. Az online (p2p) donation megjelenése az adományozást teszi könnyebbé globális szinten - ugyanúgy, ahogy az e-commerce a kereskedelemmel tette ugyanezt, és ahogy a sharing economy üzleti modellre építő digitális vállalkozások tették ezt. A nap végén pedig minden új felhasználó további bevételt jelenthet az anyavállalat számára, és egyik napról a másikra a teljesen ingyenesen üzemelő üzleti modell módosítása egy 'service fee' bevezetésével dollármilliárdokat hozhat a PayPal konyhájára.



Egyetlen gombnyomással segíthetsz!

Bármerre nézünk mostanában, sajnos egyre több segítségre szoruló látunk magunk körül. Valójában a számuk korábban sem lehetett kevesebb, talán a nyilvánosság mértéke változott, így gyakrabban találkozunk elképesztően nehéz sorsokkal. Szerencsére ma már egyre több szervezet dolgozik azért, hogy felhívják az emberek figyelmét a problémákra és a rászorulóknak számára valamilyen segítséget nyújtsanak. Legyen szó akár elárvult kutyákról, akár rossz körülmények közt élő vagy súlyosan beteg, esetleg gyógyíthatatlan gyerekekről, koraszülöttekről. | Szilágyi Viktória

Az őket segítő, támogató alapítványok a hozzájuk érkező adományokból igyekeznek olyan körülményeket teremteni, ami a rászorulóknak segítség, támaszt nyújthat. A befolyt felajánlások viszont gyakran rendkívül kevésnek bizonyulnak ahhoz képest, amennyire valójában szükség lenne. Holott az is elképzelhető, hogy sokkal többen adakoznának, akár csak pár száz forintot is, ha ennek a mikéntje egyszerűbb lehetne.

A Marketplace nagyszabású és egyedülálló funkciója a Donation, mely egyetlen platformon hozza össze

mindazokat, akik kisebb-nagyobb összegekkel tudnak és szeretnének is támogatni valamilyen jó célt, valamint azokat az alapítványokat és civil szervezeteket, akiken keresztül eljut a segítség az érintettekhez.

A Donation a Peak applikációjában, a Marketplace-n belül érhető el és mindazok használni tudják, akik Simplon vagy Peak prepaid kártyával rendelkeznek már és letöltötték az említett hozzá kapcsolódó applikációt is. Hamarosan viszont nem csupán ezzel két kártyával, hanem bármilyen bankkártyával elérhető lesz ez a funkció.

PEAK

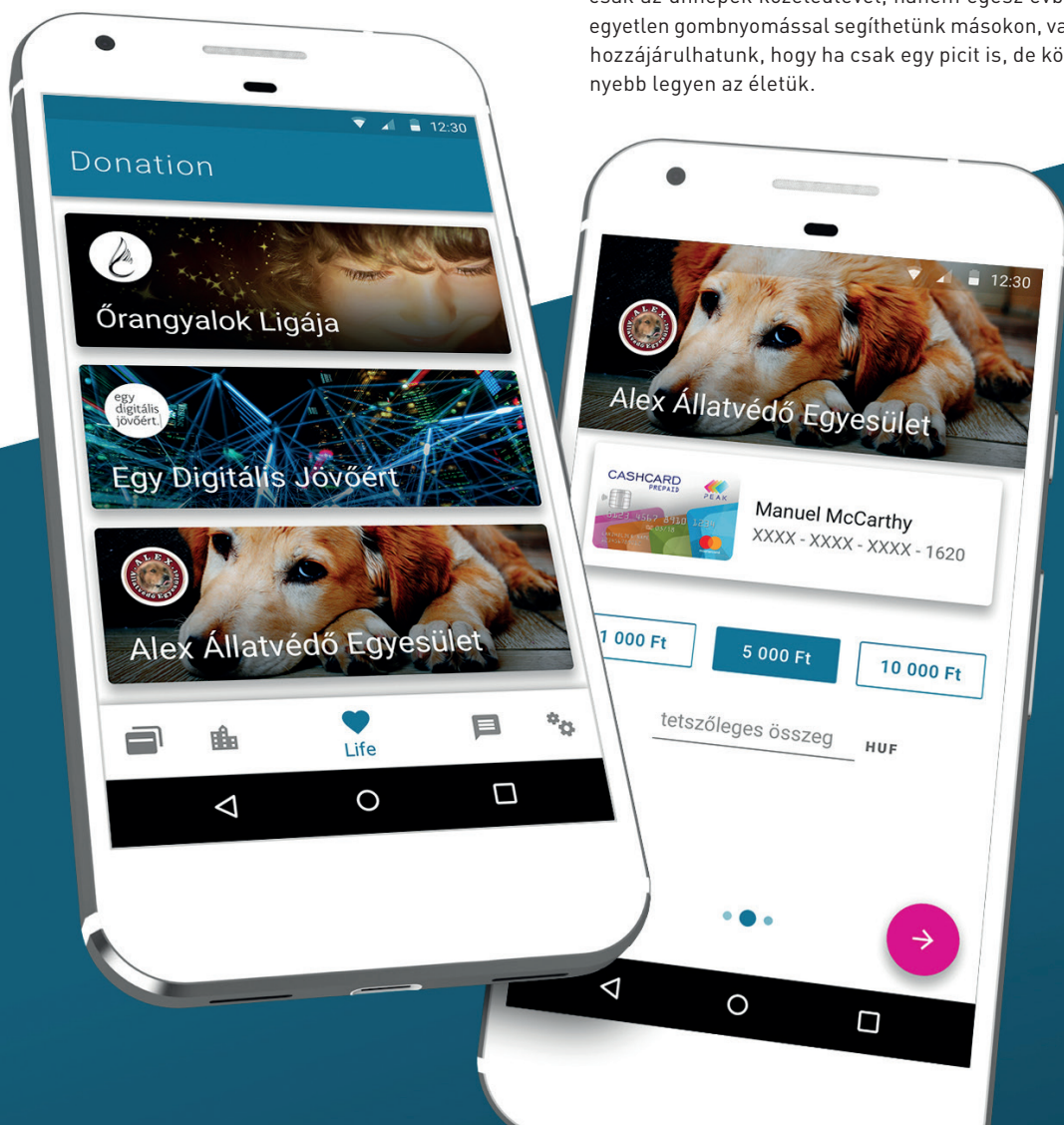


App link: www.peakwallet.com

Ez a nagyszerű szolgáltatás rendkívül jó lehetőséget ad az alapítványok számára, mivel általa hozzájuthatnak olyan, - akár csak párszáz forintos, de hatalmas segítséget jelentő adományokhoz is, - ami miatt sok esetben nem ülnek le az emberek a számítógép elé, hisz a támogatás eljuttatásával járó teendők sokszor nincsenek arányban az adományozásra szánt összegekkel. Ezen kívül számos szervezet nem is rendelkezik kártyás befizetési lehetőséggel. A Donation ezt a folyamatot könnyíti meg, hiszen a felhasználó már használja az applikáció különböző funkcióit, már belépett, nem szükséges újra megadni az adatait és a kiválasztott szervezetet is azonnal el tudja érni. A Donation-ba lépve egy listában láthatóak a támogatható alapítványok és civil szervezetek. Az applikáció első verziójában minden alapítványhoz kapcsolódik

három előre meghatározott értékű összeg, mint adományozási lehetőség, melyet az adott alapítvánnyal együtt állapítunk meg az ő támogatói szokásaikhoz igazítva. Ezen kívül lehetőség van egyéni beállítható összeget is elküldeni részükre. A felhasználó tehát egyetlen érintéssel ki tudja választani, melyik szervezetet szeretné támogatni és pontosan mekkora összeggel. Cél, hogy mindez minél egyszerűbb és átláthatóbb legyen.

Az alapítványok pályázhatnak, amennyiben szeretnének bekerülni erre a felületre. Számukra nagyszerű alternatívát jelent az applikáció Donation funkciója, hiszen a több segítség érkezése mellett kiváló kommunikációs teret biztosít számukra ez a lehetőség. A cél, hogy egyre több segíteni tudó és akaró emberhez eljussanak róluk a szükséges információk, így nem csak az ünnepek közeledtével, hanem egész évben, egyetlen gombnyomással segíthetünk másokon, vagy hozzájárulhatunk, hogy ha csak egy picit is, de könnyebb legyen az életük.



RÖVIDHÍREK A BLOCKCHAIN VILÁGÁRÓL

AZ IBM A BLOCKCHAIN BEVEZETÉSÉT SZORGALMAZZA A KANADAI CANNABIS IPARBAN

Az IBM érdekes felvetéssel kereste meg a kanadai kormányt: mivel az állam új szabályozási keretet készít elő a kannabisz gyártására és forgalmazására vonatkozóan, a tech-óriás szerint a blockchain bevezetésére is remek alkalom nyílna. Az IBM javaslata szerint a fogyasztók biztonsága és az értékesítési folyamatban keletkező érzékeny információk védelme érdekében a blockchain egy megbízható szabályozási felügyeletet biztosítana decentralizált és átlátható módon, amellyel gyakorlatilag a hamis tranzakciók is kizárhatóak lennének.



Forrás: pexels.com

A LONDONI BLOCK EXCHANGE KRIPTOVALUTA ALAPÚ PREPAID KÁRTYÁT DOBOTT PIACRA

A londoni székhelyű London Block Exchange egy különleges, kriptovalutákkal feltölthető prepaid kártyát bocsátott ki a napokban. A startup által fejlesztett alkalmazásnak köszönhetően az ügyfelek így egy rendkívül felhasználóbarát módon használhatják számos helyen a kriptopénzüket. A brit cég már több mint 2 millió fontot vont be sikeresen piaci magánbefektetőktől, a 18 éves banki tapasztalattal rendelkező Adam Bryant vezetésével.



Forrás: pexels.com

SZABADALMI KÉRELMET NYÚJTOTT BE AZ AZONNALI BLOCKCHAIN KIFIZETÉSEK FELDOLGOZÁSÁHOZ A MASTERCARD

A Mastercard új szabadalmi bejelentései azt mutatják, hogy a fizetési-óriás a blockchain technológiát vizsgálja, mint lehetséges eszközt a fizetések elszámolási idejének csökkentésére. A múlt héten az Egyesült Államok Szabadalmi és Védjegyhivatala által kiadott szabadalmi bejelentésben a vállalat egy olyan blockchain alapú adatbázist ír le, amely képes a fizetések azonnali feldolgozására, garantálva, hogy a kereskedőknek nem kell arra várniuk, hogy jóváírják az ellenértéket termékeikért.



Forrás: pexels.com

A 2016-BAN INDÍTOTT 26.000 BLOCKCHAIN PROJEKT 92%-A BEDÖLT

A Deloitte legfrissebb kutatása alapján 2016-ban több mint 26 000 új blockchain-alapú projektet indítottak el a GitHubon. A GitHub egy fejlesztési platform, amely több mint 86 000 blockchain projektek tartalmaz, köztük olyan nagy projekteket is, mint a Bitcoin. A tanácsadó cég szerint azonban a projektek többsége hosszú távon inaktívvá vált: a megkezdett projektek közül mindössze 8 százalék aktív jelenleg is.



Forrás: pexels.com

FINTECH VILÁGA PORTÁL - FINTECH.HU

A fintech megkerülhetetlenül az életünk részévé vált. Erről akkor is tényként beszélhetünk, ha sokak számára akár még ez a kifejezés is ismeretlen, vagy egyszerűen nem minden esetben egyértelmű mit is takar. Pedig elenyésző mértékű kivételektől eltekintve szinte mindenki kapcsolatba kerül a digitális banki szolgáltatásokkal, az online fizetések, kártyás vásárlások bármilyen formájával.

Pontosan ebből a megközelítésből kiindulva néhány héttel ezelőtt útjára indult a Fintech Világa online tudásportál, a fintech.hu, melynek **fő célja, hogy összefogja azokat az információkat, amelyek átfogó képet adnak a fintech szektor jelentőségéről, vitatathatlan térhódításáról és bemutassa a világ vezető fintech megoldásait, valamint a szakmabeliek és az érdeklődők számára is megbízható, hiteles forrást adjon a tájékozódásra, ismeretszerzésre.**

Az oldalon megtalálható például naponta frissülő nemzetközi sajtószemle, hetente megjelenő Fintech Világa rádióműsorunk összes adása, a világ legjelentősebb fintech cégeinek üzleti profiljai, piacvezető fintech cégeket és tevékenységüket bemutató videók, feltöltöttük ide a nyomtatott média megjelenéseinket és a fintech területet felölelő szakmai tanulmányainkat is. A portál tehát nem pusztán egy tematikus híroldal a sok közül: célunk egy piacvezető fintech tudástár felépítése.

A fintech.hu a Trend fm-en hallható Fintech Világa című rádiós műsor online változata. A műsor másfél éve indult, mára több, mint 70 adáson vagyunk túl. Fontosnak tartottuk, hogy a podcast-ek és print megjelenések mellett legyen egy online lábunk is. Az oldal nem hírportál, sokkal inkább tudásportál. **Célunk, hogy aki ellátogat az oldalra, könnyen el tudja helyezni magát és az aktuális helyzetet a fintech világában és számára releváns információkat egyszerűen megkapjon. Az innovatív és izgalmas témákon keresztül bemutatjuk a fintech startupok friss szellemiségét és gondolkodásmódját, innováción alapuló jövő lehetséges irányaira.** Lesznek az oldalon aktuális hírek is, fogalomtár, cégprofilok, cégbatbázis, de a cél, hogy egy emészthető és szerethető fintech tudást tudjunk átadni kezdők és haladók számára is. Igyekszünk az oldal nyelvezetét is úgy alakítani, hogy a széles közönség számára is érdekes és érthető legyen.

A Fintech Világa mára egy brandcsoporthá nőtte ki magát, melynek a tagjai:

- &U magazin 10-12 oldalas állandó Fintech Világa rovat
- Trend Fm – Fintech Világa című hetente jelentkező beszélgetős műsor
- Fintech.hu online portál

Tudásportál: fintech.hu



AZ ÉV FIATAL VÁLLALKOZÓJA SUPPAN MÁRTON 2017



„EZ VALAHOGY MAGÁTÓL JÖTT.”

Egy motivált és boldog út története

Suppan Márton (27), a Fintech rovatunk szakértője, az Év Fiatal Vállalkozója osztja meg velünk karrierútjának kulisszatitkait.

Ki vagy mi inspirált arra, hogy ilyen korán és ennyire tudatosan menedzselj a karriered?

Ez valahogy magától jött. Emlékszem, tizenhárom évesen a fejembe vettem, hogy bicikliversenyző leszek, kerestem magamnak csapatot, sőt megkerestem több forgalmazót, gyártót és biciklis újságot, hogy legyenek a szponzoraim. Össze tudtam szedni mindent, ami a versenyzéshez kellett és másfél év múlva megnyertem a magyar bajnokságot. Itt tanultam meg menedzselni önmagam és a karrieremet, tizenhat évesen készült el az első weblapom, ami ma talán egyértelmű, de ez több, mint tíz éve volt. Később tizennyolc évesen döntenem kellett, hogy a sportkarrieremet folytatom, vagy az üzleti életbe lépek tovább. Nem volt teljesen egyértelmű a helyzet, hiszen több külföldi csapattól is kaptam ajánlatot, de végül az üzletet és az egyetememet választottam. Azt gondolom, hogy a fentiekben gyökerezik a tudatos „personal menedzsment”. Ezt ma is nagyon fontosnak tartom, és azt látom, hogy a mai világ legnagyobb

alakjai nagyon-nagyon tudatosan építik saját magukat – gondoljunk csak Elon Muskra vagy Donald Trumpra. Szerintem, ha az ember ezt megtölti valódi tartalommal és értékekkel, illetve nem önrésszel, hanem az általa épített vállalatok érdekében teszi, akkor egy nagyon jó és hasznos dolog tud lenni.

Szerinted mi a titka egy sikeres üzletembernek és egy profi vállalkozásnak?

Nincs ilyen, mindenkinek más utat kell bejárnia, a saját erősségeire kell fókuszálnia, ezeket kell erősíteni, és ezekre kell építeni. Egy vállalkozás kicsit olyan, mint egy gyerek, megjelenik benne az alapító személyisége, ezért ha nem figyelünk eléggé, akkor a rossz tulajdonságok és a gyengeségek pontok épp annyira mutatkoznak, mint a pozitív oldal. Szerintem az egy nagyon komoly feladat saját vállalkozás indítása előtt, és közben is folyamatosan, hogy felismerjük a saját erősségeinket, ezekre bátran alapozzunk és építünk, a gyengeségeket pedig kompenzáljuk olyan partnerek bevonásával vagy alkalmazottak felvételével, akik ezeken a területeken jobbak nálunk. A mai világban elengedhetetlen a multitasking és a multifunkcionális gondolkodás, termékpalletta építés.

Ma már nem megy a 'cipőt a cipőboltból' elv, impulzuscselkvés alapúvá válik a társadalom: az emberek rohannak és türelmetlenek, azonnal és egy helyen akarnak mindent. Nagyon jó hír, hogy a digitalizáció és a technológia fejlődése lehetővé teszi, hogy ezek az igények ki legyenek szolgáltatva.

Milyen út vezetett az Év Fiatal Vállalkozója díj eléréséig?

Egy nagyon jókedvű, motivált és boldog út, ami ezek mellett borzasztóan nehéz, kihívásokkal teli és néha veszélyes is volt. Bízom benne, hogy ilyen út visz tovább is előre. Folyamatosan jöttek szembe rosszakarók, irigyek és kétkedők, de szerencsére mindig megvan az a kör, aki hisz bennem, támogat és érti a céljaimat.

Mi okozta a legnagyobb nehézséget számokra az indulásnál? Mit gondolsz, léteznek egyáltalán nehézségek, vagy csak saját magunk elé gördítünk akadályokat?

Ez felfogás kérdése, amiben más megoldhatatlan problémát lát, azt én lehetőségnek tekintem. Persze, ez nem egy konstans ultrapozitív hozzáállás, hiszen vannak olyan napjaim, vagy akár időszakok, amikor nagyon nehezen veszek minden megoldandó feladatot, és problémát látok bennük.

Ettől függetlenül voltak nehézségek, sőt, egyre több és egyre komolyabb megoldandó feladat jön szembe, de ez azt mutatja a számomra, hogy egyre több és nagyobb lehetőségünk van a növekedésre és jobb válásra.

Nagyon sokat küzdök egyébként a munkaerő beszerzésével, és a meglevő csapat kezelésével. Ez mindig a legnagyobb kihívás egy vezető számára, én pedig hasonló odaadást és energiabefektetést várok el a kollégáimtól, mint magamtól, ezért hatványozottan nehéz helyzetem van, de szerencsére elkezdett kialakulni egy olyan csapat körülöttem, akik abszolút hozzák ezt a szintet, és öröm velük dolgozni.

Miket tartasz a legfőbb értékeknek, amelyek mentén élsz és tevékenykedsz?

Talán a legfontosabb, hogy könnyeden, jókedvűen és lehetőleg mindig motiváltan kell élni. Ehhez társulnia kell a következetességnek és a felelősségtudatnak. Ha valakiben ezek megvannak, akkor nagy esélye van rá, hogy jól fogja magát érezni a bőrében, és lesz egy általános elégedettség érzése, függetlenül attól, hogy saját vállalatot épít, alkalmazott vagy akár sportoló; illetve, ennek a függvénye, hogy éppen jól vagy rosszul mennek a dolgok.

Mikor döntötted el, hogy szeretnél segíteni és hogy fontos az embereket a Fintech izgalmas világába beavatni?

Tavaly egy véletlen folytán kerültem kapcsolatba a Trend FM-mel, és gyorsan eljutottunk odáig, hogy csinálunk egy Fintech műsort. Ekkor még nem volt Magyarországon fintech témájú hírportál vagy másor - a későbbiek mind minket követtek, több ilyen adás felépítésében segítettem. Néhány hónappal később indítottuk el, az &U csapatával együttműködve, a Fintech Világa című szekciót minden hónapban, ami kiemelkedően fontos mérföldkő az edukációs tevékenységünkben, hiszen egy jól menő, garantáltan sok fiatalhoz eljutó platformhoz tudtunk csatlakozni. Egy félresikerült együttműködésből való kilépés miatt, viszonylag későn tudtuk elindítani a fintech.hu-t, ami jelenleg a harmadik fintech témájú hírportál az országban, ám azt gondolom, hogy egyrészt a legrelevánsabb szakértői csapat áll mögöttünk, másrészt mi tényleg mainstream módon kommunikálunk szakmai témát, tehát tartjuk az eredeti célunkat, hogy mindenki, akit érdekel a világ, amiben él, érthető formában kapjon hiteles tartalmakat. Ez ma egyedülálló nem csak az országban, de a régióban is.

