

# Облако людей

**Функциональная область:** стратегия

**Отрасль:** маркетплейсы

**Ключевые слова:** гиг-экономика, дифференциация, интернет, платформы, позиционирование, стратегия

**Автор:** Федор Рагин

**Дата публикации:** 05.08.2019

**Лицензия:** Creative Commons «Attribution» («Атрибуция») 4.0 Всемирная (CC BY 4.0) Федор Рагин. Копирование, распространение и иное использование разрешается при условии указания авторства.

Гиг-платформы от Upwork до Airbnb и Etsy за океаном, и от Яндекс.Еда до Profi.ru и Skyeng в России уже сформировали отрасль, рынки и даже «новый пролетариат» – фрилансов, предлагающих свои услуги на сдельной разовой основе. Хотя консолидация ещё незначительна, конкуренция между платформами уже требует от них дифференциации, например, специализации по видам деятельности, регионам, характеру и протяжённости транзакций (то есть, длительности отношений между нанимателем и нанимаемым).

CloudPeeps (название, несомненно, обыгрывает самое поэтичное из наименований гиг-платформ как явления – People Cloud, «облако людей») позиционирует себя как мультикатегорийный провайдер инфраструктуры, в которой встречаются фриланс-профессионалы из широкого спектра видов деятельности и их заказчики. Особенность, то есть, та самая дифференциация, с помощью которой CloudPeeps отстраивает себя от соперников, заключается в долгосрочных отношениях, которые устанавливаются при её посредничестве клиенты и провайдеры. «Средняя продолжительность отношений, возникающих на нашей платформе, 6 месяцев», – заявляет CloudPeeps. Это в разы превышает длительность типичных транзакций у других платформ.

Ценность, которую «продаёт» CloudPeeps фрилансам, – это стабильная и долгосрочная работа (что, на первый взгляд, противоречит духу гиг-экономики, на второй – нет, если посмотреть в проблемы «нового пролетариата»). Ценность для заказчиков – это возможность влиять на качество исполняемой для них фрилансами работы. С таким стратегическим позиционированием CloudPeeps уверенно занимает вакантную нишу между точечными, эффективными, но краткосрочными транзакциями гиг-платформ, и неэффективными, но стабильными трудовыми отношениями в традиционных организациях.

<https://www.cloudpeeps.com/>

*Об авторе: Фёдор Рагин партнёр, консультант, преподаватель Vera Via Strategy Consultants.*

Постоянный линк кейса: <https://veraviastrategy.com/strategic-case-library/oblako-lyudey>

2020 Vera Via Strategy Consultants