**Υποθετικό σενάριο**

Ο Γιώργος ανακαλύπτει ότι η βρύση που υπάρχει στην κουζίνα του σπιτιού του έχει διαρροή. Ο Γιώργος δεν έχει κάποιο γνωστό του που να είναι υδραυλικός, οπότε αποφασίζει να δημιουργήσει μία αίτηση υπηρεσίας μέσω του ServiceLink για να βρει κάποιο ειδικό να του φτιάξει την διαρροή. Αφού κάνει εγγραφή στην σελίδα σαν customer, κάνει login και ψάχνει μέσω της αναζήτησης να βρει μερικά παρόμοια listings για να πάρει μία ιδέα για το πώς να φτιάξει το δικό του listing. Τώρα εμπνευσμένος και από άλλους χρήστες δημιουργεί ένα καινούριο listing στο οποίο παραθέτει μερικές φωτογραφίες, συμπληρώνει την τοποθεσία που βρίσκετε, τα άτομα στα οποία απευθύνεται, το μέγιστο ποσό για προσφορές και τη διάρκεια ζωής της αγγελίας. Αφού γίνουν μερικές προσφορές από professionals, ο Γιώργος βλέπει τα ratings που έχουν και επισκέπτεται το profile τους για να διαβάσει περισσότερα για αυτούς και να δει τα comments που άφησαν άλλοι customers οι οποίοι συνεργάστηκαν μαζί τους. Μετά τον έλεγχο όλων των δεδομένων που έχει στην διάθεση του μέσω του συστήματος (όπως ratings, comments, τιμή, προτεινόμενη επίλυση κλπ.) καταλήγει με ποιον professional θέλει να συνεργαστεί. O Γιώργος χαρούμενος με την δουλειά που έχει γίνει από τον professional που είχε επιλέξει, κάνει ένα θετικό review για να τον ευχαριστήσει και για να βοηθήσει άλλα άτομα που αντιμετωπίζουν παρόμοιο πρόβλημα, να κάνουν σωστή επιλογή.

Ο Νίκος είναι υδραυλικός, παρόλο που είναι εξαιρετικός στην δουλειά του, λόγω των ελάχιστων χρόνων εμπειρίας και γνωστών που έχει, «πάσχει» από έλλειψη δουλείας. Προσπαθώντας να αυξήσει τους πελάτες του βρίσκει το ServiceLink σαν ένα κάλο μέσω για να τον γνωρίσει περισσότερος κόσμος. Αποφασισμένος για ένα καλύτερο μέλλον δημιουργεί ένα professional account και συμπληρώνει όλα τα απαραίτητα στοιχεία για να είναι πλήρες το profile του. Με το που συνδεθεί στο ServiceLink αυτόματα του εμφανίζονται όλα τα διαθέσιμα listings στην περιοχή και τον κλάδο του, βλέπει μερικά από αυτά και αποφασίζει να κάνει μία προσφορά για ένα που φαίνεται στα μέτρα του. Μετά από μερικά λεπτά συνειδητοποιεί χαρούμενος, ότι η προσφορά του έγινε δεκτή από τον customer. Επισκέπτεται το timetable του και βλέπει ότι αυτόματα το σύστημα δημιούργησε ένα event για την μέρα και ώρα που είναι η προγραμματισμένη συνάντηση του με τον πελάτη. Ο Νίκος μετά την επίσκεψη και επιδιόρθωση του προβλήματος που είχε ο πελάτης και ευτυχισμένος από την συνεργασία τους, αποφασίζει να κάνει ένα θετικό review, για να γνωρίζουν και οι υπόλοιποι professionals ότι είναι καλός πελάτης και να παίρνει περισσότερες προσφορές σε ότι πρόβλημα του προκύψει. Μετά από καιρό χρήσης του ServiceLink ο Νίκος αναρωτιέται πως τα πάει, αν βελτιώνετε σαν professional, αν παίρνει περισσότερα θετικά reviews, αν αυξήθηκαν με τον καιρό οι δουλείες και τα κέρδη του. Για να πάρει μια γεύση για όλ’ αυτά κατευθύνεται στα στατιστικά που του παρέχει το σύστημα.