

Сравнительный анализ бизнес-моделей, используемых предприятиями сферы ИКТ и ПО

Выполнил: Краснов А.Д., ББИЗ1

Что такое бизнес-модель?

Бизнес-модель – логическое схематическое описание бизнеса, призванное помочь в оценке ключевых факторов успеха компании.

Другими словами – это построение бизнеса, который будет представлять собой нечто среднее между представлениями клиента об идеальной компании и теми продуктами, услугами, которые компания может предложить фактически.

Классификация бизнес-моделей

В зависимости от направленности развития бизнеса выделяют следующие бизнес-модели:

- от производства;
- от клиента.

Модель «от производства»

Предполагает производство продукта или услуги, а потом поиск путей для его сбыта.

Пример:



Модель «от клиента»

Товар или услуга производится по запросу потребителя в соответствии с его пожеланиями.

Пример:



Сервисная бизнес-модель

Заключается в том, что при покупке какой-либо услуги или продукта составляется сервисный контракт, который обязывает фирму производителя обслуживать данную покупку.

Пример:



Модель «Freemium»

Как видно из названия, шаблон состоит из двух частей: Free – бесплатно и Premium – премиальный. Базовая часть продукта предоставляется бесплатно, а расширенный и более ценная версия за деньги. Ключевым показателем данного шаблона служит конверсия перехода из бесплатной версии к платной.

Пример:



Модель «аренда вместо покупки»

Вместо покупки продукта клиент берет его в аренду. Компания выигрывает от большей выручки с каждого продукта, поскольку оплата производится за весь период пользования.

Пример:



Модель «подписка»

Бизнес-модель «Подписка» позволяет клиентам регулярно получать товары и услуги. Компания заключает с клиентом договор, в котором оговорены частота и продолжительность оказания услуг. Клиенты оплачивают услуги либо заранее, либо через равные интервалы, как правило, ежемесячно или ежегодно.

Пример:



Модель «дистрибьютор»

Если вендор предоставляет клиенту продукты не собственного производства, то такую бизнес-модель называют дистрибьютор нематериальных благ.

Пример: «Экономика-софт» продаёт решения компании «1С»



Модель виртуальных товаров

«Hook and bait». В рамках данной бизнес-модели потребителю предлагается бесплатный или недорогой продукт, чаще всего развлекательный, со встроенными покупками.

Пример: игра Cut the Rope от разработчика ZeptoLab



Модель «бритва и лезвие»

Центральная идея – дёшево или вообще бесплатно предлагать покупателям основной товар, а комплектующие и расходные элементы, необходимые для его использования, продавать по очень высоким ценам.

Пример:



Модель «электронная коммерция»

При использовании бизнес-модели «электронная коммерция» традиционные товары или услуги предоставляются посредством интернет-каналов, что позволяет снижать накладные расходы, связанные с управлением инфраструктурой отделений.

Пример: удалённая работа в гугл

