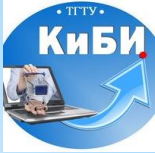




ФГБОУ ВО

Тамбовский государственный технический университет



Кафедра «Коммерция и бизнес-информатика»

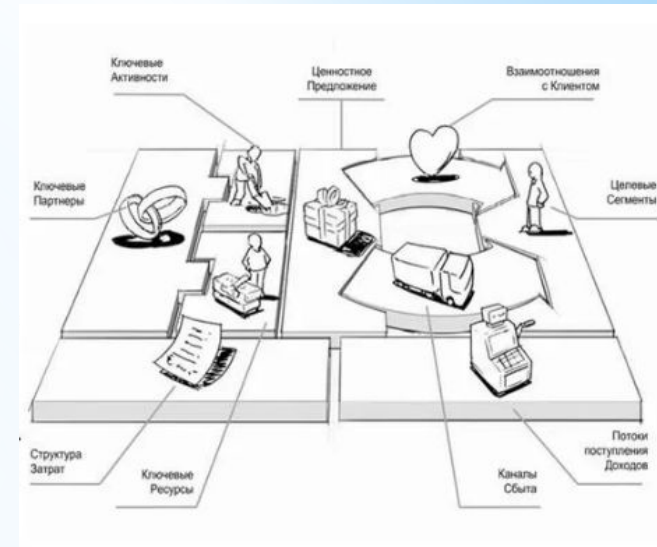
«Сравнительный анализ бизнес-модели»

**Выполнил: студент группы ББИ-31
Глазкова Инга**

Бизнес-модели

Бизнес-модель, является своеобразной основой каждого бизнеса. Она показывает, как именно компания получает свой доход, какие действия для этого предпринимает. В интернете, как и в реальном мире, бизнес-модели могут быть простыми, например, производство и продажа товаров и услуг. Либо сложными, порой включающим несколько этапов взаимодействий различных сайтов. На сегодняшний день существуют следующие 9 основных категорий бизнес - моделей:

- * посредническая;
- * рекламная;
- * информационная;
- * торговая;
- * производственная;
- * партнерская;
- * комьюнити;
- * подписная;
- * по потреблению.



Рекламная бизнес-модель

Бизнес на рекламе также очень популярен в интернете. Транслируется реклама в интернете обычно с помощью сайтов и специальных сервисов, совмещенных с рекламными баннерами. При этом, чем выше посещаемость сайта, тем лучше работает рекламная модель. К этой бизнес-модели относятся: портал, доски объявлений, регистрация пользователей, контекстная и поведенческая реклама, контентно-таргетированная реклама, анимированная полноэкранный реклама



Торговая модель

Одна из самых распространенных моделей интернет-бизнеса. Торговую модель используют оптовые и розничные продавцы товаров и услуг. Продажи при этом осуществляются через аукционы или прайс-листы.

- * Виртуальный продавец – реальный розничный продавец, который осуществляет свои продажи через интернет
- * Продавец по каталогам – заказы оформляются через каталоги, размещенные в интернете, а также распространяемые в печатном виде. При этом заказ может быть оформлен как в онлайн-режиме на сайте, так и через заявку, отправленную через почту или полученную по телефону.
- * Реальные компании, которые имеют развитую дистрибьюторскую сеть и представляют свои товары и услуги в интернете.
- * Продавец Битов – продавец, который осуществляет продажу цифровых продуктов и услуг. При этом все операции продажи производятся посредством интернета.



Производственная модель

Производитель товара или услуги посредством интернета работает напрямую с покупателем. Это позволяет сокращать затраты на развитие дистрибьюторской сети. Благодаря данной модели производитель имеет возможность лучше изучить предпочтения покупателя, тем самым улучшить обслуживание клиентов. Все это в конечном итоге приведет к повышению дохода и прибыли производителя.

- * Приобретение – происходит продажа продукта, при которой права собственности переходят от производителя к покупателю.
- * Аренда – покупатель и продавец заключают между собой договор аренды. В соответствии с условиями данного договора покупатель использует товар в течение определенного срока. При этом он вносит продавцу плату за использование товара. В договоре также может быть предусмотрена возможность выкупа товара до окончания договора аренды.
- * Лицензирование – покупатель приобретает у продавца товар и право на использование этого товара. При этом право собственности остается у производителя.
- * Brand-integrated content – контент, который создается производителем для личного использования.

Комьюнити-модель



Основой этой модели является продажа вспомогательных товаров или услуг. Кроме этого доходом могут быть добровольные пожертвования. Как правило, комьюнити-модель присуща общественным организациям.

- * Программное обеспечение, распространяемое в интернете программистами бесплатно. Они публично делятся кодом программ, не требуя приобретения лицензии на их программный продукт. При этом доход в данной бизнес-модели получается за счет, например, технической поддержки этой программы или за счет суммы за обучение работе на данной программе.
- * Публичная трансляция – данная модель присуща в большей мере некоммерческим радио- и телеканалам. В интернете публичная трансляция представлена в виде сайтов (сообществ), которые существуют благодаря добровольным пожертвованиям участников.
- * Сайты по интересам – таких сайтов достаточно много в интернете. Эти сайты объединяют участников по определенным интересам. Хобби, профессиональные интересы, романтические увлечения и т.п. – все это сайты по интересам. Доход таких сайтов обычно складывается из сумм за размещение на сайте контекстной рекламы и платных подписок.

Подписная модель

Многие сайты в интернете используют данную модель в качестве получения дохода. Если на сайте представлена часть бесплатной информации, то сайт может предложить получить другую часть на платной основе. Также сайты могут предлагать подписку на какие-либо услуги сайта на платной основе. Часто рекламная модель и подписная модель совмещаются на одном сайте.

- * Контент-сервисы – оплатив определенную сумму сайту, содержащему интересную информацию в виде текстов, фильмов, музыки, посетитель сайта получает доступ к данным материалам. Например, может свободно скачивать в неограниченном количестве необходимый контент с сайта.
- * Индивидуальные сетевые сервисы – пользователь оставляет на сайте определенную информацию о себе, по данной информации любой другой пользователь может найти его в сети интернет.
- * Trust Services - различные объединения, доход которых состоит в сумме членских взносов его участников.
- * Internet Services Providers- Интернет-провайдеры – предлагают доступ к сети интернет за определенную ежемесячную плату.

Спасибо за внимание!