

Казанский инновационный университет имени В.Г. Тимирязова  
Нижекамский филиал



**Что такое бизнес-модель  
и зачем она нужна?**

# Бизнес и предпринимательство – синонимы?



**Бизнес** –любая деятельность человека, направленная на получение максимальной прибыли путём реализации товаров и услуг, которые пользуются спросом среди потребителей.

**Предпринимательство** – самостоятельная деятельность человека или группы людей, напрямую связанная с риском. Как правило, такая деятельность осуществляется исключительно под свою ответственность и направлена на получение прибыли от реализации товаров и услуг.



**Бизнес-модель** — концептуальное описание предпринимательской деятельности.

По своей сути **бизнес-модель** — это описание того, как бизнес зарабатывает деньги. Она объясняет то, как вы создаете выгодные условия клиентам по соответствующей цене.



# Структура бизнес-модели состоит из трех частей:

**Все, что нужно, чтобы сделать что-то:** дизайн, сырье, производство, труд и т.д.

**Все, что нужно, чтобы продать продукт:** маркетинг, предоставление услуги, промоушен, продажи.

**Вопросы оплаты:** стратегия ценообразования, способы оплаты, сроки оплаты и т.д.

Суть эффективно работающей **бизнес-модели**: получать от клиентов денег больше, чем требуется на разработку продукта



# Инновации в бизнес-моделях

Многие истории успеха начинались с инновационной бизнес-модели, а не с превосходного продукта:

**Amazon** - стало крупнейшим интернет-магазином в мире, не имея ни одного традиционного магазина

**Apple** является крупнейшим продавцом музыки, хотя не владеет не одной студией и не продает компакт-диски

**Skype** - крупнейший телекоммуникационный провайдер в мире, хотя и не имеет собственной сетевой инфраструктуры

**Starbucks** - крупнейшая в мире сеть кофеен, продающая обычный кофе по премиум ценам



# Примеры бизнес-моделей:

1. Рекламная бизнес-модель (YouTube)

2. Комиссия (посредники)

3. Кастомизация (придание товару уникальности)



4. Краудсорсинг и краудфандинг (привлечение людей к решению проблем)

5. Отказ от посредников

6. Дробление (совместное пользование активами)

7. Франшиза



# Примеры бизнес-моделей:

8. Freemium (бесплатное использование / плата за доп.функции)

9. Low-touch (лоу-кост)

10. Маркетплейс (оплата за успешные сделки)

11. «Бритва и лезвие» (дополняющие товары Gillette)

12. «Бритва и лезвие наоборот» (Genesis)

13. Подписка

14. Аукцион

15. Самообслуживание



# Маркетинг – ключевой фактор эффективности бизнес-модели

