



SATBAYEV
UNIVERSITY

Геология, мұнай және тау-кен ісі институты

МАР4411

“Кәсіпкерлік қызмет негіздері” пәні

*Дәріс 5. Бизнес модельдері: түрлері, механизмдері,
технологиялары*


Составитель:
Лектор кафедры МДuГ
Ержанқызы Айнур
E-mail:
a.yerzhankyzy@satbayev.
university

Дәріс жоспары


- Бизнес моделінің мәні
- Бизнес модельдерінің түрлері

Бизнес-модель идеяның
құндылықты қалай құратынын
сипаттайды.

Бизнес моделінің мәні

- Бизнес-модель-бұл компанияның өз өнімдерін өз клиенттеріне сататын тәсілі. Ол бизнестің құндылықты қалай құратынын, әкелетінін және алатындығын сипаттайды.
 - Бизнес-модель стартаптың құндылық тізбегіндегі орнын анықтайды (value chain). Бизнес-модель-бұл кәсіпкерлік, стратегия, экономика, қаржы, операциялар, бәсекелестік стратегия, маркетинг және компанияның Даму стратегиясы сияқты бизнес компоненттерінен тұратын жүйе.
- 

Басынан бастап бизнес-модельде ескерілетін негізгі мәселелер:

- Өнім.
 - Тұтынушылар.
 - Маркетинг (тарату арналары).
 - Жеткізушілер және өндіріс.
 - Нарық (түрі, көлемі).
 - Бәсекелестер.
 - Қаржы (шығыстар мен кірістердің құрылымы).
 - Сіздің бизнесіңізге әсер етуі мүмкін экономикалық емес факторлар.
- 

Қазіргі уақытта компаниялардың 99% - ы қызмет саласына қарамастан, Интернетте сайт немесе әлеуметтік желідегі бет түрінде өз өкілдігіне ие.

Интернет-стартаптарға арналған Бизнес-модельдер



Каждую минуту

- в Instagram лайкают 2,5 млн. постов;
- в Facebook Messenger делятся 216 000 фото;
- в Twitter успевают отправить 9,7 тысяч твитов с эмодзи;
- пользователи YouTube выкладывают 400 часов нового видео;



Өнім және қызметсату



Қызметке жазылу




Жарнамадан түсетін
табыс

ECOMMERCE WORTH BY COUNTRY



ИНТЕРНЕТТІҢ БИЗНЕС-МОДЕЛЬДЕРІНІҢ ЭВОЛЮЦИЯСЫ

- Электрондық бизнес екі кезеңде өтті. Бірінші кезең келесі тенденцияларды қамтыды:
 - 1. Бизнес ұйымдары электрондық коммерция веб-сайтын құруға асықты.
 - 2. Сайттың қаншалықты сенімді болуы керектігін тексеруге аз көңіл бөлінді немесе мүлдем берілмеді.
 - 3. Бұл бәсекелестерді жеңу туралы болды.
 - Кемшілігі: бизнестің өндірістік жағымен интеграция болған жоқ немесе аз болды.
 - Себептері: клиенттік базаның өсуі, нақты уақыттағы тапсырыс мәртебесін сұрау және тауарды қайтару.
- 

Бизнес-модельдің әртүрлі түрлері:

- Business-to-Business (B2B)
- Business-to-Consumer (B2C)
- Consumer-to-Consumer (C2C)
- Business-to-Government (B2G)
- Consumer-to-Business (C2B)

