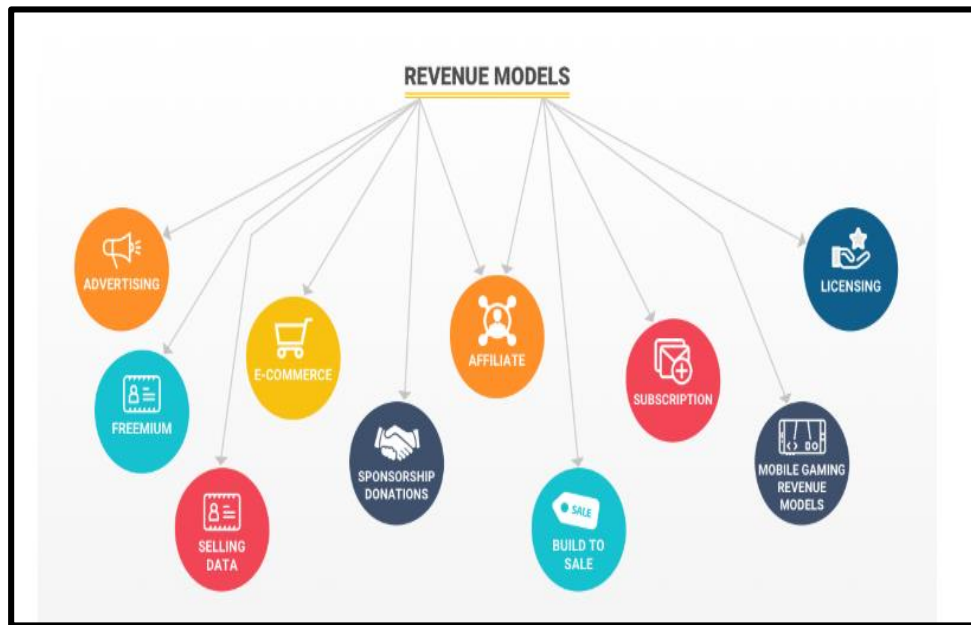


مدل های درآمدی در کسب و کار های نوپا



۱. درآمد صفر: کسب و کار شما هیچ درآمدی ندارد. شما به دنبال چیز دیگری هستید. داده یا اطلاعاتی که برای کسب و کارهای دیگر خودتان یا دیگران ارزشمند است، برندینگ، حفظ سهم بازار، ایجاد مانع برای ورود رقبای جدید، و هر دلیل دیگری جز درآمد مستقیم.

۲. کمک های مردمی: شما درصدد تحقق اهدافی هستید و پول در درجه نخست اهمیت نیست. ولی برای رسیدن به آن اهداف به پول نیاز دارید. بهترین کار کمک گرفتن از کسانی است که دغدغه شما را دارند. از آنها بخواهید تا به شما کمک کنند. نمونه بارز این مدل، سایت ویکی‌پدیاست که تعهد داده تا ابد رایگان بماند و برای همین نیاز به کمک‌های مردمی دارد. مردم از سرویس‌های شما استفاده می‌کنند و اگر دوست داشتند مبلغی را به دلخواه به شما کمک می‌کنند.

۳. مبادله پایاپای: پلتفرمی دارید که مردم در آن می‌توانند خدمات یا کالاها را به صورت پایاپای با هم مبادله کنند. پول از طریق شما رد و بدل نمی‌شود. تنها راه برای کسب درآمد گرفتن کمیسیون به ازای معاملات انجام شده بین مشتریان است. سایت Homeexchange این امکان را می‌دهد تا مردم خانه‌هایشان را با هم به صورت پایاپای مبادله کنند و در نهایت کمیسینی پرداخت نمایند.

۴. یکی بخر، یکی هدیه بده: این مدل به نوعی یک استراتژی ارزش‌آفرینی اجتماعی است. امکانی را فراهم آورید که مشتریان ضمن خرید از شما بتوانند به دیگران هم کمک کنند. به آنها بگویید که به ازای انجام یک خرید از شما، خدمت یا کالای مشابهی را به یک فرد نیازمند به صورت خیرخواهانه خواهید داد. شرکت one laptop per child در ازای فروش هر لپتاپ بچگانه، عین همان لپتاپ را به کودکان نیازمند آفریقایی اهدا می‌کند.

۵. همکاری / ارجاع: کاربران را جذب کنید، نیاز آنها را شناسایی کنید و سپس آنها را برای خرید از کسب و کارهای دیگر ارجاع دهید. خود را تبدیل به مرجعی برای مراجعه کاربران و تبدیل آنها به مشتریان بکنید. برای این فرایند تبدیل برنامه‌ریزی کنید. سایت findgift به کاربران کمک می‌کند تصمیم بگیرند که چه هدیه‌ای بخرند و سپس آنها را برای خرید به سایت‌های مختلف ارجاع می‌دهد و به ازای هر خرید ارجاع داده شده از طرف دستمزد می‌گیرد.

۶. داده فروشی: حالا نوبت محبوب‌ترین مدل درآمد شبکه‌های اجتماعی رسیده است. تحلیل حجم انبوهی از «محتوای تولید شده توسط کاربر (user generated content)» و فروش نتایج آن به شرکت‌هایی که به آن استنتاج‌ها نیاز دارند.

۷. پلتفرم ایجاد ارتباط: به مردم کمک کنید افرادی را پیدا کنند که به آنها نیاز دارند. فرقی نمی‌کند چه نیازی باشد و چه بخشی از مردم، اگر چنین پلتفرمی ایجاد کردید از آنها بابت ایجاد ارتباط پول بگیرید. سایت‌های بسیاری مانند پونیشا، ایران تلنت.

۸. بازار الکترونیکی: زیرساختی ایجاد کنید تا مردم در آن تجارت کنند. شما یک بازار الکترونیکی ساخته‌اید. از آنها در ازای استفاده از این زیرساخت پول بگیرید. فقط حواستان باشد این زیرساخت باید برای آنها مزایایی داشته باشد. یا هزینه‌هایشان را کاهش دهید، یا بازاریابی را برایشان تسهیل کنید یا بسته‌ای از خدمات یکپارچه به آنها ارائه دهد یا هر کاری که برای استفاده‌کننده ارزش افزوده به دنبال داشته باشد.

۹. لیزینگ: کالاهایی (عمدتاً گران‌قیمت، کم‌باب و یا کم‌استفاده) را از کسب و کارهای دیگر بخرید و آن را به دیگران به ازای تعداد دفعات استفاده یا مدت زمان اجاره دهید. مشتریان به جای خرید کالا آن را اجاره می‌کنند و پول کمتری می‌پردازند، در عوض شما می‌توانید آن را به تعداد بیشتری مشتری اجاره دهید و درآمد داشته باشید.

۱۰. مدل درآمدی مبتنی بر تبلیغات: این نوع درآمد از طریق تبلیغ کردن وب سایت، خدمت، اپلیکیشن یا هر محصولی بر روی یک کانال پر بازدید حاصل می‌شود.

مزایا: این روش برای ایجاد درآمد بسیار ساده است لذا بسیاری از شرکت‌ها از این روش به عنوان راهی جهت کسب درآمد استفاده می‌کنند.

معایب: این روش نیازمند جذب میلیون ها نفر از کاربران است از طرفی برخی از کاربران تبلیغات را آزاردهنده می دانند و در نتیجه میزان کلیک ها و بازدیدها کاهش می یابد.

۱۱. مدل درآمدی همکاری در فروش: این نوع درآمد حاصل پورسانت فروش یک محصول یا خدمت که خریدار توسط سایت شما با آن آشنا گشته و اقدام به خرید آن کند می باشد.

مزایا: این روش در مقایسه با روش قبل درآمد بیشتری ایجاد خواهد کرد.

معایب: در این روش میزان درآمد ما به اندازه صنعت، نوع محصولات فروش رفته و مشتریان محدود خواهد شد.

۱۲. مدل درآمدی تراکنشی: بسیاری از سازمان ها تلاش می کنند تا بر روی این مدل تکیه کنند. این مدل یکی از مستقیم ترین روش های تولید درآمد می باشد به طوری که مشتری خدمت یا محصولی را از یک سازمان خریده و پول آن را پرداخت می کند.

مزایا: به دلیل سادگی مشتریان بیشتر به این روش جذب می شوند.

معایب: به دلیل رقابت بالا بین شرکت های درگاه پرداخت امکان درآمدزایی بالا برای اینگونه شرکت ها وجود ندارد.

۱۳. مدل درآمدی پرداخت منظم (عضویت): در این مدل مشتریان به ازای خرید یک خدمت یا محصول به صورت منظم، مثلا ماه به ماه، پول پرداخت می کنند. به عنوان مثال حق عضویت سایت های علمی دانلود مقاله.

مزایا: برای شرکت های در حال توسعه این روش می تواند راه حل مناسبی برای ایجاد درآمد تکرارشونده و دائمی باشد و از طرفی شرکت می تواند از محل مشتریان تبلی که اشتراک خود را کنسل نمی کنند سود کسب نماید.

معایب: از آنجا که این مدل بسیار مشتری محور است لذا باقی ماندن در نرخ اشتراک بالاتر امری بحرانی است.

۱۴. فروش کانالی (فروش غیر مستقیم): در این روش محصول شما توسط نمایندگی ها و یا عاملان فروش فروخته شده و محصول توسط شما یا آنها تحویل مشتری می گردد.

مزایا: فروش کانالی با پیشنهادات گسترده ای در حیطه نرم افزار، سخت افزار و خدمات اشتراکی همراه است.

معایب: این روش با فروش مستقیم ناسازگار است لذا اگر شرکت دارای خدمات مشاوره یا موارد با ارزشی نظیر خانه یا ماشین است بهتر است از روش مناسبتری استفاده نماید.

۱۵. خرده فروشی: این روش نیازمند بنا نهادن فروشگاه های خرده فروشی و انبار هاست تا محصول فیزیکی به مشتری ارائه گردد.

مزایا: روشی مناسب برای ارائه معاملات و محصولات متناسب با پایگاه مشتری موجود.

معایب: روش خرده فروشی روش ایده آلی برای شرکت های نوظهور و شرکت های عرضه کننده محصولات دیجیتال مثل برنامه ها و اپ ها نیستند.

۱۶. محصول رایگان ولی خدمات غیر رایگان (طعمه و شکار): در این مدل شما محصول خود را به رایگان در اختیار مشتری قرار می دهید اما خدماتی شامل نصب، سفارشی سازی، آموزش و سایر خدمات اضافی غیر رایگان می باشد.

مزایا: این روش باعث ایجاد اعتماد بین فروشنده و خریدار می شود.

معایب: در این روش بازاریابی از اهمیت بالایی برخوردار است.

۱۷. مدل فریمیوم: در این مدل خدمات پایه سازمان رایگان می باشد با این حال مشتری می بایست برای خدمات اضافه تر و دسترسی به برخی قابلیت های ویژه پول پرداخت کند. یکی از بزرگترین سازمان ها که از این مدل استفاده می نماید لینکدین می باشد.

مزایا: این روش باعث می شود مشتری بخشی از خدمات و محصولات را تجربه کرده و در صورت رضایت از سایر خدمات نیز بهره ببرد.

معایب: سازمان نیازمند صرف زمان و هزینه برای جلب مشتری و تبدیل مشتریان از کاربران رایگان به کاربران پولی است.