

# МОДЕЛІ ВИНАГОРОД (ДОХОДУ):

**це методи, які бізнесові організації використовують для того, щоб отримувати прибуток від цільового ринку.**

**1. Плати скільки хочеш:** модель винагороди, що дає змогу користувачеві самостійно визначити цінність отриману ним від користування продуктом чи послугою. Така модель найчастіше використовується у розробників програм з відкритим кодом та незалежних виконавців у музичній індустрії, але так само добре зарекомендувала себе серед продавців он-лайн продуктів. RadioHead's "In Rainbows", ActiveHours.

**2. Продажі у додатку:** продажі у додатку це грошовий обмін і обмін інформацією з клієнтом, яку часто можна зустріти у безкоштовних та платних додатках. Зазвичай цей обмін здійснюється для того, щоб відкрити більше можливостей у користуванні додатком, досягнути наступного рівня у грі або відкрити певний контент. Найчастіше дана модель використовується у мобільних додатках з моделлю «фріміум», що надає на певний час чи на певних умовах безкоштовну можливість користуватись додатком. Pokerist, VSCO.

**3. Фріміум:** модель пропонує користувачеві набір пакетів користування продуктом, серед яких зазвичай є один, що завжди буде надаватись безкоштовно. Найчастіше дану модель використовують у мобільних додатках. Безкоштовний пакет зазвичай має обмежений набір опцій, в той час, як платні пакети пропонують значно розширений досвід користування і більший набір функцій. DropBox, LinkedIn.

**4. Членство / підписка:** членство або підписка це модель, що допомагає отримувати доступ до товарів або послуг, що мають повторюваний характер або ексклюзивний доступ до певної спільноти. Членство зазвичай передбачає саме доступ до фізичного місця перебування спільноти в той час, як підписка зазвичай передбачає регулярну поставку набору фізичних продуктів або цифрових продуктів чи контенту. Бізнесові членство або підписка забезпечують визначений повторюваний дохід або повторювану залученість. Найчастіше в даній моделі рівень доступу, що стає доступним учасникам / підписникам залежить від суми, яку вони сплачують за користування / доступу. Loot Crate, GOOD Magazine.

**5. B2B (Бізнес для Бізнесу):** це модель бізнесу, що передбачає всі транзакції та продукти / послуги, що створені для того, щоб надаватись одним бізнесом іншому.

**6. Афіліатська програма:** модель, що допомагає збільшувати свій маркетинговий вплив компаніям, що надають послуги чи створюють продукти. Дані компанії діляться посиланнями чи ID зі своїми партнерами, а ті, в свою чергу, розповсюджують дане посилання і отримують винагороду за кожний продаж, що відбувся завдяки переходам по ланку, яким вони поділились.

**7. Погодинна ставка:** це спосіб оплати праці тим, хто надає послуги за їх роботу, що вираховується у вартості години. Зазвичай даний вид оплати оцінюється перед початком роботи у годинах, які будуть необхідні для виконання тої чи іншої роботи. Найчастіше це невеличкі роботи, пов'язанні з технічною підтримкою.

**8. eCommerce:** електронна комерсія це модель доходів отримання доходів від продажів цифрових чи фізичних продуктів, в якій всі транзакції та інформація про клієнтів передаються через Інтернет. Amazon.

**9. Цифрові товари:** це підмодель в рамках електронної комерції в якій користувач купує продукт саме у формі файлу, що можна завантажити. Дані товари відрізняються від фізичних товарів тим, що не потребують поштового пересилання.. iTunes, GumRoad.

**10. Франшиза:** це метод ліцензування бренду, процесів, продуктів або послуг, що найчастіше використовується у сфері ритейлу або харчової промисловості, що продають свої товари у офф-лайн магазинах. Зазвичай франчайзі аби відкрити франшизу необхідно сплатити разову плату так само, як це можуть бути і повторювані платежі або вони можуть віддавати частину свого доходу первинному власникові бізнесу. Subway, Taco Bell.

**11 SaaS:** розшифровується з англійської як "Software as a Service" - "Програмне забезпечення, як послуга". Це метод ліцензування та надання доступу, на базі підписки, до централізованого розміщеного програмного забезпечення. SaaS також відноситься до програмного забезпечення «за вимогою», а моделі «Фріміум» та «Членство / підписка» дуже нагадують її за структурою.

**12. B2C (бізнес клієнтам):** загальна бізнесова модель, в якій всі транзакції та продукти/послуги надаються бізнесом безпосередньо кінцевому споживачеві.