

**Мухсынов Айбол Орынбекович**, магистр, старший преподаватель  
УО «Алматы Менеджмент Университет»  
Алматы, Республика Казахстан

## МОНЕТИЗАЦИЯ IT СТАРТАПОВ

На сегодняшний день с повсеместным развитием Интернет технологий и всё большей пенетрации гаджетов и мобильных приложений в жизнь, вопрос монетизации и коммерциализации Интернет проектов становится как никогда более актуальным.

Существует большое количество различных по своей эффективности инструментов: начиная от рекламы и заканчивая сложными моделями заработка. Каждый из данных способов имеет свои особенности, преимущества, и недостатки.

Для начала следует разобраться с термином IT стартапы. Под данным термином понимаются недавно созданные, имеющие короткую историю существования, предпринимательские и бизнес проекты, тесно связанные с информационными технологиями и сетью Интернет. Многие начинающие предприниматели стремятся в данный рынок, так как «на слуху» истории об успешных проектах, основанных и развитых молодыми людьми, как выпускниками ВУЗов, так и не получившими высшее образование предпринимателями, которые чуть ли не на коленках, в домашних условиях создали свои продукты и получили своих первых покупателей, а впоследствии при помощи опытных менеджеров и инвесторов, довели свои проекты до миллиардных оборотов. Данные примеры не дают спокойно спать всем мечтающим о собственной реализации и невероятных заработках, начинающим и не только предпринимателям, с детства или уже в зрелом возрасте, оценившим все преимущества компьютерных и мобильных технологий.

Однако, так ли просто получить прибыль, как кажется многим новичкам в сфере IT? И можно ли вообще говорить о прибыли, если речь идет о сфере Интернет, где априори многие сервисы и продукты предоставляются бесплатно? О том, как коммерциализировать свои идеи и получить прибыль и пойдет речь в данной статье.

Итак, способов коммерциализации на сегодняшний день существует великое множество. Попробуем сгруппировать их и выделить самые основные.

1. Реклама. Пожалуй, самая распространенная модель, суть которой сводится к предоставлению рекламодателям возможности просматривать информацию о своем продукте, услуге, акциях и тому подобного и в свою очередь получать за это соответствующее вознаграждение. При этом стоит упомянуть такие каналы рекламы, как рекламные баннеры на сайтах, блогах, персональных страницах в социальных сетях, особенно если имеется огромное количество подписчиков, различных интернет-каналах. Наиболее известными сервисами, использующими данный способ монетизации, являются поисковые системы Google, Yahoo!, интернет сервисы Hulu, Pandora, Twitter, Tumblr, Outbrain, LinkedIn и другие [1]

Например, на популярной медиа-площадке YouTube, известные интернет-блоггеры или популярный каналы, имеющие сотни тысяч подписчиков и миллионы просмотров, могут получать очень хорошие деньги за размещение рекламы перед своими видео в качестве своей доли от платы рекламодателя сервису.

2. Модель freemium [2]. Используется в различных онлайн приложениях и играх. Суть проста – есть две версии: первая условно-бесплатная, то есть так базовая версия, где покупатель получает возможность ознакомиться с сервисом и функционалом заинтересовавшего его приложения, однако данный функционал будет сильно ограничен фантазией и жадностью разработчика. Кроме того, в базовой версии может иметься значительное количество рекламы. А вот для того, чтобы избавиться от назойливой рекламы и «вкусить все плоды и возможности» интересного и полезного приложения, придется раскошелиться и купить, так называемую Pro версию, то есть полную версию без всяких ограничений. И даже, если сумма, которую придется выложить, будет относительно небольшой, то в случае с миллионами скачиваний, доход становится весьма и весьма впечатляющим. Также хорошим примером данной модели является покупка внутриигровой валюты за реальные деньги. То есть, при бесплатно можно играть в онлайн-игры, но, если нет желания тратить очень много времени на развитие своего персонажа или есть большое желание отличаться от других игроков и пользователей, то можно приобрести виртуальные деньги, которые как раз дадут значительное преимущество и приведут скорее к желаемой цели. Примеры: Zynga, Evernote, Private Task, World of Tanks, Clash of War и другие.

3. Подписка. Суть в том, что за право пользования сервисом, приложением или контентом интересного сайта, придется платить определённую сумму. Причём возможны различные варианты: разовая оплата в различные промежутки времени, приобретение определённого объема услуг или приобретение различных пакетов, включающих в себя, как нужный основной сервис, так и дополнительные услуги. Примеры: платные игры и сайты с платной подпиской Studymode.com, World of Warcraft и другие.

4. Транзакционная или брокерская модель. Особенностью данного способа зарабатывания денег является предоставление посреднических услуг, например, услуг Интернет-магазина и взимания небольшой комиссии с покупателя. Конечно, большая наценка, преимущественно характерная традиционным магазинам, приятнее, но в интернет среде конкуренция неизмеримо жестче и шанс остаться без покупателей выше. Поэтому, большинство интернет-магазинов накидывают сравнительно небольшой процент в качестве собственной накрутки или взимают небольшую комиссию в расчёте на количество покупателей и миллионные обороты. Очевидными является



тот факт, что даже маленькая комиссия при сотнях миллионов оборотов даёт в итоге очень неплохую прибыль, особенно если речь идёт о среде Интернет, где число покупателей и потребителей услуг может равняться числу всех жителей планеты. Примеры: booking.com, amazon.com, Alibaba.com, aliexpress.com, интернет-площадка для проведения аукционов ebay.com и другие.

5. И наконец, последняя модель, рассматриваемая в данной статье, это так называемая «агрегационная» модель. Суть её в использовании метода лидогенерации, то есть сборе контактов «горячих» клиентов, активно интересующихся определенным продуктом.

Например, создаётся сайт или форум любителей, скажем, путешествий, на котором размещается большое количество уникального контента, включающего в себя советы мастеров, «лайфхаки» и прочие ноу-хау, с целью привлечения, как можно большего числа посетителей и обсуждения интересующего всех собравшихся вопроса. Помимо активных обсуждений и обмена мнениями, там, как бы между делом, один из корифеев, а может даже сам администратор сайта делится, иногда «по секрету всему свету», информацией, где можно подешевле получить ту или иную услугу или продукт. А всего то и надо, что перейти по ссылке (система обязательно это учтёт, откуда зашёл новый пользователь с уникальным IP-адресом) или ввести промо-код и получить заветную скидку или низкую цену на необходимый продукт.

В итоге, все в выигрыше: рекламодатель, получивший новых клиентов; клиенты, поверившие совету эксперта и воспользовавшиеся его специальными знаниями и связями, и конечно же сам «советчик», зарабатывающий с каждого послушавшего его наставления клиента. Причём довольно, часто сделка является выгодной, так как скидки действительно предоставляются, а изначальные цены являются приемлемыми, поскольку обман «советчика» может очень быстро вскрыться и еще быстрее распространиться в этой удивительной среде Интернет, что, конечно же, в свою очередь, задаёт определенные правила игры всем участникам, тем более, как уже говорилось выше, Интернет торговля, имеет свои особенности и давать привлекательную цену с минимальными накрутками очень даже возможно, на перспективу привлечения постоянных клиентов, которые действительно в теме, не являются случайным и могут быть отличными «ретрансляторами» сарафанного радио, если им понравится. Пример: форум путешественников – сайт Винского awd.ru с рекламой на популярные интернет-сервисы по бронированию отелей по всему миру Booking.com, сайты по поиску дешевых авиабилетов scyscanner.ru и другие.

Таким образом были рассмотрены основные, с точки зрения автора, способы монетизации IT стартапов, которые, конечно же не являются всеми возможными способами заработка на IT проектах, но немного освещают и «приоткрывают завесу» в столь интересную и перспективную на сегодняшний день тему.

**Источники:**

1. Fred Wilson. Web And Mobile Revenue Models. <http://avc.com>
2. Ольга Жигулина. Ромил Чумаков. Пять рабочих схем монетизации стартапов. <http://vc.ru>