

ВІД «БРИТВИ ТА ЛЕЗ» ДО «FREEMIUM»: ТРАНСФОРМАЦІЇ БІЗНЕС-МОДЕЛЕЙ В УМОВАХ ЦИФРОВІЗАЦІЇ

Одним з факторів успіху компанії «Gillette», заснованої у 1901 році початково під назвою «American Safety Razor Company», стала вперше апробована нею бізнес-модель подвійного ціноутворення, названого на честь відповідної продукції, «бритви та лез». Реалізація такого підходу передбачала продаж базового товару (бритви) за низькою ціною та продаж супутнього товару (леза) – за високою. Враховуючи регулярний попит на супутній товар, основний дохід забезпечувався саме через продаж лез. Відповідно низька ціна на бритву, висока ціна на леза, постійний попит на леза, практика постійних поновлень/інновацій для вдосконалення товарів і довіра клієнтів забезпечили цьому бізнесу більше, ніж 100 років лідерства на ринку товарів для гоління. Застосування бізнес-моделі «бритви та лез» сприяло багатомільярдному продажу компанії «Gillette»: у 2005 році компанія «Procter & Gamble» придбала компанію за 57 млрд дол. США.

Бізнес-модель «бритви та лез» практикувалася і в інших галузях, але здебільшого була ефективною у тих галузях, де пропозиція передбачала використання 2 товарів – основного і допоміжного («заправочного», змінного, зношувального) та була унікальною, тобто конкуренти ще не встигли запропонувати на ринку більш дешеві аналоги до супутнього товару. З часом цей підхід набув деяких модифікацій: наприклад, базовий товар може поширюватися безкоштовно, натомість дохід буде забезпечуватися саме через продаж супутнього товару. Прикладами товарів, які працювали чи працюють за такої бізнес-моделі, є:

- 1) фотоапарати та супутні до нього товари та матеріали (плівка, фотопапір, хімічні речовини тощо);
- 2) принтери та картриджі до них;
- 3) капсульні кавоварки та відповідні одноразові/багаторазові кавові капсули;
- 4) ігрові приставки та ігри до них.

Описуючи бізнес-модель «бритви та лез», Т. Гарфорд зазначає: 1) щоб ця модель працювала, ви повинні якимось чином не допустити, щоб споживачі закладали у вашу бритву дешеві аналоги ваших лез, наштамповані на фабриках ваших конкурентів [1, с. 231]; 2) суть подвійного ціноутворення в тому, що, коли клієнт захоче від вас піти, він муситиме заплатити за це чималу ціну. Економісти називають це «витрати на зміну постачальника» [1, с. 232].

Для забезпечення дієвості бізнес-моделі «бритви та лез» на ринках необхідно знати недоліки цієї моделі: залежність від постійного попиту, потреба у інноваційному підході до вдосконалення технології створення товару/послуги, поява конкурентів з нижчим рівнем цін, високий рівень витрат на просування товару, ймовірність втрати клієнтів через зміну їхніх потреб, поява більш інноваційних підходів у підходах вдосконалення технологій.

Із появою та розвитком Інтернету та Всесвітнього павутиння почали розвиватися і нові підходи до бізнес-моделей. З'являються такі моделі як Free, Freemium, на вимогу, електронної комерції, маркетплейсу, цифрової екосистеми, спільного доступу, досвіду, підписки, відкритого коду тощо.

За природою загального концепту найближчою до бізнес-моделі «бритви та лез» можна вважати цифрову бізнес-модель Freemium, у якій цифрові продукти та послуги (наприклад, електронна пошта, ігри чи обмін повідомленнями) надаються безкоштовно з розрахунком на те, що згодом можна заробити гроші на оновлених послугах або додаткових функціях [2]. Відповідно бізнес-модель Freemium передбачає безоплатний доступ до базового пакету послуг і платний доступ до повного пакету послуг, прикладами якої є сервіси Alexa, SEMrush, SEO PowerSuite, QApop, Marketing Miner, HubSpot, Majestic SEO, KWFinder, GetKeywords тощо [3].

Бізнес-моделі, як траєкторія побудови успішного бізнесу, має мати базис, що б уможлилював отримання доходів і конкурентні переваги з огляду на УТП інших учасників ринку. На нашу думку, бізнес-модель Freemium є модифікацією бізнес-моделі «бритви та лез» у цифровому просторі.

Список використаної літератури:

1. Гарфорд Т. Речі, що змінили світ. Історія економіки в 50 винаходах / пер. з англ. Роман Скакун. К.: Наш формат, 2018. 352 с.
2. Kenton W. What is the razor-razorblade model? Investopedia. December 18, 2022. URL: <http://surl.li/mozth>
3. Find Better Software Alternatives. URL: <https://alternative.me/> (дата звернення 25.10.23).