



Wiadomości

Poniedziałek, 16 października 2017

10 sposobów na nowy model biznesowy dla start-upu

Rozpoczynasz pracę nad swoim pomysłem biznesowym. Od pierwszego momentu, w którym genialny pomysł pojawił się w twojej głowie, zapewne masz jego wielką wizję w przyszłości. Masz pierwsze pomysły na model biznesowy, sposób w jaki możesz na tym pomysle zarabiać. Pewnego dnia uruchamiamy działalność i wychodzimy na rynek. Gdy myślimy o innowacyjnych projektach biznesowych, zazwyczaj nasza koncentracja idzie w stronę produktu, którego nie ma jeszcze na rynku. Innowacja to jednak również wprowadzenie modelu biznesowego, który do tej pory nie był w danej branży realizowany.

Przez wiele lat chcąc słuchać muzyki naszego ulubionego zespołu musieliśmy wybrać się do sklepu, zakupić płytę cd, a następnie słuchać jej na odtwarzaczu stacjonarnym lub przenośnym. Następnie nastąpiła era mp3, kiedy muzykę z zakupionych płyt CD na własnym komputerze konwertowaliśmy do pliku mp3. Następna rewolucją był sklep iTunes gdzie piosenki w formie elektronicznej mogliśmy w legalny sposób kupić przez internet. W końcu nastąpiła era spotify, gdzie w modelu subskrypcyjnym płacimy miesięczny abonament za możliwość korzystania z usługi dostępu do muzyki. Ten sam produkt, czasami inny kanał dystrybucji produktu, a czasami inny rodzaj strumienia przychodów.

Weźmy przykład pizzerii jako tradycyjnego biznesu, dla którego poszukamy innowacji w obszarze modelu biznesowego. Obecnie sposób funkcjonowania pizzerii to sprzedaż pizzy oraz makaronów w lokalu oraz dostawie. Klienci uiszczają opłatę za konkretne danie.

1. Opłata za korzystanie

Kiedy kupujemy nocleg w hotelu, uiszczamy opłatę za korzystanie z tego pokoju przez okres zazwyczaj 21h czyli tzw. doby hotelowej. Analogicznie taki mechanizm zastosować można do restauracji. Można wprowadzić stałą opłatę za możliwość jedzenia przez 20h lub opłatę zależną od czasu spędzonego w restauracji. Zamiast płacić za konkretne danie, płacimy za każdą minutę od wejścia do lokalu.

2. Abonament

Część lokali gastronomicznych działających na rynku wprowadziło abonamentowy model funkcjonowania, zazwyczaj w segmencie klienta biznesowego. Jeśli restauracja ma menu na

lunch każdego dnia, możemy dać okolicznym firmom możliwość wykupienia abonamentu, w ramach którego otrzymają dostęp do menu lunchowego przez okres najbliższych 30 dni. Restauracja już pierwszego dnia ma środki na koncie, z których może korzystać oraz w łatwiejszy pomysł może planować ilość przygotowywanych posiłków. Dla firmy korzyścią może być niższa cena obiadów.

3. Opłata za treść

W naszej pizzerii możemy mieć wiele autorskich przepisów na pyszne makarony, ciasto do pizzy czy inne potrawy. Cemu nie wydać książki kucharskiej, w której prezentować będziemy wszystkie przepisy z naszej restauracji. Wielu kucharzy celebrytów szeroko prezentuje swoje przepisy, które realizują w swoich restauracjach i nie obawiają się o kradzież. Innym pomysłem może być nagranie kursu, w trakcie którego szef naszej kuchni pokaże wszystkie tajniki przygotowywania potraw.

4. Powierzchnia reklamowa

Czy restauracja może zarabiać na powierzchni reklamowej? Wyobraźmy sobie przygotowanie specjalnej wkładki do menu, w której prezentować będziemy sylwetki wszystkich naszych dostawców. Dla nas oznacza to większą wiarygodność naszej pizzerii w oczach klientów oraz dodatkowy strumień przychodu od dostawców w postaci opłaty za reklamę. Dla dostawców jest to potencjalne źródło pozyskania nowych klientów. Innym pomysłem jest umieszczenie reklamy diety lub siłowni, w kategorii produktów „fit ” w naszym menu.

5. Freemium

W modelu freemium dajemy rzeszy osób coś za darmo, by zarabiać na odsetku z tych osób, które będzie chciało dokupić dodatkowe funkcjonalności lub wersję premium. W naszej włoskiej restauracji możemy oferować zawsze pizzę margherita za darmo i zarabiać na dodatkach oraz napojach. Innym pomysłem jest oferowanie dla każdego gościa zawsze jednego piwa za darmo, prawdopodobnie gość zakupi kolejne piwo lub posiłek w restauracji.

6. Afiliacja

W modelu afiliacyjnym sprzedajemy usługi naszych partnerów i zarabiamy na prowizji z tego tytułu. Na wielu portalach o tematyce finansowej możemy zakupić kredyt lub wypełnić wniosek o konto bankowe. Portale te zarabiają na prowizji z tytułu wypełnionego wniosku. W naszej restauracji możemy dawać klientom kupony zniżkowe na zakupy w sklepie internetowym z oryginalnymi włoskimi produktami. Właściciel sklepu może oferować nam wynagrodzenie z tytułu prowizji od każdego złożonego zamówienia.

7. Drop Shipping

Drop Shipping polega na sprzedaży produktów, których jeszcze fizycznie nie mamy w naszym sklepie. W tym modelu, gdy ktoś składa zamówienie w sklepie internetowym i płaci, wtedy zamówienie przekazywane jest do producenta, który prowadzi wysyłkę. Nie gromadzimy żadnych stanów magazynowych. Oczywiście wadą tego typu modelu jest często długi okres oczekiwania na przesyłkę. W jaki sposób ten model zastosować można w przypadku restauracji? W naszej knajpie moglibyśmy serwować posiłki tylko dla klientów, którzy 24h wcześniej dokonali zamówienia na stronie internetowej oraz uiścili płatność. Wtedy z dużą precyzją planujemy posiłki na kolejny dzień, mamy zawsze świeże produktu i nie mamy żadnych strat w towarze.

8. Do It Yourself

Amerykański start-up Blue Apron, dostarcza do domów paczki, w których umieszcza przepisy oraz dokładnie odmierzone porcje składników niezbędne do przygotowania danej potrawy. Klienci sami przygotowują ulubione potrawy. Czemu nie warto zastosować tego modelu do naszej włoskiej restauracji? Moglibyśmy wysłać do naszych klientów w okolicy świeżo przygotowane porcje ciasta do pizzy, wybrany sos oraz składniki lub tylko ciasto do pizzy, które dla wielu osób jest ciężkie w przygotowaniu.

9. Samoobsługa

W restauracji Gyu-Kaku w Nowym Jorku, na każdym stole zainstalowany jest grill na którym goście sami przygotowują potrawy. Po zajęciu miejsca wybieramy z menu mięsa, które chcemy przyrządzić, a następnie kelner przynosi je w surowej postaci do naszego stolika. Wyobraźmy sobie włoską restaurację, w której na przygotowaną pizzę z sosem pomidorowym sami nakładamy wybrane składniki własnymi rękoma.

10. Sprzedaż produktów

W 2011 roku sieć pizzerii Dominium zdecydowała się na sprzedawanie swojej pizzy w formie mrożonej w sklepach. Projekt niestety nie okazał się sukcesem, jednak jest to droga, którą warto rozważyć. Gotowe świeżo przygotowane makarony, które dostarczać będziemy codziennie do okolicznych sklepów osiedlowych mogą okazać się strzałem w dziesiątkę.

Jak widać, standardowy model działania restauracji nie jest jedynym, który jest dostępny. Zawsze warto poszukać nowych modeli biznesowych również dla własnych projektów, które realizujemy lub zrealizować dopiero planujemy.

