

FREE

Крис Андерсон (Wired)
(пересказ Иван Комаров –
ivankomarov.com)

Мы уже знаем это!

или

Это что-то новенькое!

А мы уже знаем это!

Андрей Бровкин:

«В целом, для меня, как бывшего маркетолога, данная тема не является новой. Любой маркетолог, занимающийся ценообразованием, так или иначе продаёт один ассортимент за счёт другого...»

И это все? Is it all there is?

или: Прав ли был Андрей Бровкин?

или что-то ФУНДАМЕНТАЛЬНО
ИЗМЕНИЛОСЬ???

Традиционная экономическая наука и Экономика эпохи Интернета

Как наиболее эффективно распорядится ограниченными

ресурсами. А если ресурс почти не ограничен? Коммунизм?

работало все население Канады

(+Firefox/Safari/Internet Explorer). Кто кому платил за
производство?

- Ubuntu, OpenOffice – Самый богатый человек – Билл Гейтс заработал свои деньги на этих продуктах
- Радио, ТВ – крупнейшая часть FMCG
- Google Search, Docs, Gmail – самая успешная компания последнего времени
- Academ.org ?
- Музыка (Radiohead), фильмы, сериалы (House M.D.) YouTube



А вот пример: Сколько стоит создать сайт?

Ответ: \$110 в год. Сколько платите вы?

- Купить имя – \$10/год
- Купить хостинг - \$100/год
- Поставить программу с WordPress.Org
- Выбрать тему
- Выбрать плагины
- Начать наполнять

Новые вопросы: И что дальше? Кто придет к вам?

Биты и атомы

- «Вся цифра рано или поздно станет бесплатной»
- Стоимость воспроизводства 1 цифровой копии стремится к нулю и создатель не беднеет, когда кто-то делает ее

А деньги где?

Онлайн игры

«Срывает крышу»:

Виртуальные товары (карточки с кодом)

- Друг моего друга Конста купил дом за 1 миллион долларов в Лос-Анджелесе. Деньги он заработал продавая кровь вампиров в виртуальном мире.
- Maple Story (60 миллионов зарег. пользователей), Facebook Подарки (\$30 миллионов в год), WOW Gold (World of Warcraft),

Подписка

- Club Penguin – Дисней заплатил \$700 миллионов за это сайт (12 миллионов детей). На сайте можно создавать пингвинов. Бесплатно это делают 90% детей. Есть подписчики за \$6 в месяц, которые приносят \$40 миллионов в год.
- RuneScape – 1 миллион подписчиков (1/6 всех), приносят по \$5/месяц... или 60 мил. в год. Что больше чем WSJ – крупнейшая платная онлайн газета (даже больше ранее платной NYT)

Реклама

- 200 мил. долл. в год = размещение рекламы в играх
- Yahoo! Games = 10 миллионов игроков в месяц

Недвижимость

- Second Life = 500'000 пользователей, \$5 до \$195 в месяц стоимость аренды земли. Для создателей - виртуальной земли сколько хочешь.

Сопутствующие товары

- 2008, Кристимас. Плюшевая игрушка с кодом, введя который можно играть ей в виртуальном мире. Webkinz = игрушка №1 в Америке два года подряд. Причем виртуальный мир бесплатный, а игрушка стоит денег.

Музыка:

Имеет ли смысл платить?

И как жить музыкантам?

- Китай (95% музыки – ворованная), Бразилия... Россия: Диски и mp3 – бесплатно (пираты разнесут)
- Заработок на концертах, в рекламе, в кино... = используя репутацию, созданную бесплатными копиями (пример, «Ласковый Май»)

В чем суть бесплатного предложения?

- Это самый лучший маркетинг – возьмут все, даже если не нужно. Халява!
(Пример: наклейка RUS с надписью ZIC)

НО... или распространенные мифы о бесплатном:

1. Бесплатно – значит не стоит ничего. Не так: Google поиск.
2. «Бесплатно» - это значит ты заплатишь, так или иначе. Не так: есть неденежные формы платежа. Или денежные ОЧЕНЬ малы, пример: Википедия

распространенные мифы о бесплатном

3. Бесплатно, значит тебя ...~~нае~~ обманут. Не так: тот же Google, YouTube – может и без гарантий, но вполне без обмана.
4. Интернет не бесплатный, т.к. все равно платишь за доступ. Нужно разграничивать передачу и саму информацию.
5. Все равно реклама платит за все. Не за все. Фримиум – вариант, который почти сравнился по популярности с рекламой.

распространенные мифы о бесплатном

6. Никто не будет ничто придумывать, если все будет бесплатным. Многие придумывают и не защищаются патентами – зарабатывают деньги на сервисе.
7. Бесплатность приводит к избыточному использованию, и, в конечном счете, к глобальному потеплению. С битами легче, но надо следить за P2P.

распространенные мифы о бесплатном

8. Бесплатное провоцирует пиратство. Не так – наоборот. Пиратство это как естественные силы, которые появляются в благоприятных условиях.
9. Бесплатное воспитывает поколение, которое ничего не ценит. Да, новое поколение считает, что в цифровом мире все должно быть бесплатно, или стоить своих денег. В «реале» же они понимают, что придется платить больше, чем когда-либо.

распространенные мифы о бесплатном

10. Нельзя конкурировать с бесплатным.
Можно – делай лучше или другое.
11. Я продал свой продукт за бесплатно и не заработал! Ну не надо отдавать и ждать. Нужно подходить творчески – может дать книгу в электронном виде, но продавать в печатном, зарабатывать на выступлениях, консультировании и т. д.

10 принципов нового мышления «о бесплатном»

1. Если продукт цифровой, то он будет бесплатным. Интернет – это самый конкурентный рынок в истории, а в конкурентном рынке цена стремится к маржинальным издержкам.
Маржинальные издержки цифровых технологий стремятся к нулю (обработка, хранение, передача информации)

10 принципов нового мышления «о бесплатном»

2. Если продукт атомный, то он может сделать прорыв за счет бесплатности. С атомами не выходит как с битами, то все равно все больше компаний находят способы продавать свой товар за бесплатно, чтобы заработать на другом.

10 принципов нового мышления «о бесплатном»

3. В мире битов бесплатность нельзя остановить. Секретные коды и страшилки не помогут. Лучше самим начать использовать бесплатное предложение и продавать что-то другое.
4. Можно зарабатывать на бесплатном. Люди ценят свое время (iTunes). Ценят безопасность (Ubuntu vs. пиратская Винда). Они платят за то, что они любят (Карла). Они платят за статус (игры на сотовом).

10 принципов нового мышления «о бесплатном»

5. Переопределить рынок. Конкуренты Райнайр занимались продажей мест в самолетах. Райнайр стал заниматься бизнесом путешествий. Есть куча вещей, что можно продать путешественнику – от аренды автомобиля до кросс-субсидий с горячих туристических маршрутов.
6. Опередить всех! Если цена чего-то стремится у нулю – это только вопрос времени. Опередите всех, станьте первым о котором будут говорить. Что сегодня вы можете продать за бесплатно?

10 принципов нового мышления «о бесплатном»

7. Рано или поздно вам придется конкурировать с бесплатным предложением. Или через кросс-субсидирование или ПО, но кто-то в вашем бизнесе начнет продавать за бесплатно то, за что вы берете деньги. Ваш ответ - это смена продукции или улучшение качества.
8. Полюбите избыток. Если что-то становится настолько дешевым, что дороже подсчитывать использование – перестаньте. Или берите фиксированную ставку или давайте бесплатно. Не застревайте в старом – «СМС за 30 коп.»

10 принципов нового мышления «о бесплатном»

9. Бесплатное предложение создает ценность в другом месте. Избыток создает дефицит. Раньше времени было много, а развлечений мало. Теперь наоборот. Когда один продукт становится бесплатным, ценность перемещается на другой уровень. Переходите туда.

Внимание и Репутация - Маслоу, Гугл ПР, от ТВ к Созданию Руководства пользователя, Бесплатная работа более значима чем работа за ЗП, Википедии не должно быть.

10. Управляйте по-новому. Иерархия возникает при управлении дефицитными ресурсами, чтобы избежать дорогих ошибок. Когда ресурсы дешевые, нужно управлять по-новому. Вместо «Не сделай ошибку!» переходите к «Быстрее вон!»

Как работает Фримиум

1. Ограничение по времени. «+» Легко сделать; «-» Многие не захотят, зная, что время ограничено
2. Ограничение по функционалу (Гугл Земля, ВордПресс). «+» Лучший способ захватить аудиторию «-» Тонкий баланс касательно функционала.

Как работает Фримиум

3. Ограничение по количеству. «+» Легко сделать; «-» Привлечет халявщиков.
4. Ограничение по типу клиента. «+» Дифференциация по способности платить «-» Трудно разделять и администрировать.

50 бизнес моделей

Кросс-субсидирование

- Бесплатные услуги, платные продукты (поддержка)
- Бесплатные продукты, платные услуги (подключение)
- Бесплатное ПО, платное «железо» (Линукс)
- Бесплатное «железо», платное ПО (Xbox 360 – ниже с/с)

50 бизнес моделей

Кросс-субсидирование

5. Бесплатные сотовые, платные минуты (сотовые операторы)
6. Бесплатные минуты, платные сотовые (бесплатные минуты по вечерам)
7. Бесплатное представление, платные напитки (стрип-клуб)
8. Бесплатные напитки, платное представление (казино)

50 бизнес моделей

Кросс-субсидирование

9. Бесплатно с покупкой («в нагрузку»)
10. Купи 1, получи 1 бесплатно (супермаркет)
11. Бесплатный подарок внутри (Киндер-сюрприз)
12. Бесплатная доставка при покупке на 25 долл. (Амазон, Pizza Italiano)

50 бизнес моделей

Кросс-субсидирование

13. Попробовать бесплатно (духи)
14. Бесплатная проба (подписка на журналы)
15. Бесплатная парковка (магазины)
16. Бесплатная соль и перец (рестораны)

50 бизнес моделей

3-х-сторонняя торговля

17. Бесплатное содержание, платная аудитория (СМИ)
18. Бесплатные транзакции по кредитке, % с продавцов
19. Бесплатные научные статьи, брать деньги с авторов за публикацию (библиотеки)
20. Бесплатная «читалка», платная «создавалка» (Adobe)

50 бизнес моделей

3-х-сторонняя торговля

21. Женщинам – бесплатно, мужчинам – платно
(бары, клубы)
22. Детям – бесплатно, взрослым – платно
(музеи, выставки)
23. Листание – бесплатно, поиск – платно
(Match.com)
24. Продавай размещение, отдавай поиск
(craigslist NY)
25. Бесплатно путешествия, бери за аренду
автомобилей и гостиницы (Travelocity)

50 бизнес моделей

3-х-сторонняя торговля

26. Бери с производителей за размещение на полке, давай возможность бесплатно покупать
27. Бесплатные списки квартир на продажу, продавай ипотеку
28. Бесплатное содержание, продавай информацию о пользователях
29. Бесплатное содержание, зарабатывай на переадресации покупателей в магазины
30. Бесплатное содержание, зарабатывай на аксессуарах (ThinkGeek)
31. Бесплатное содержание, зарабатывай на product placement
32. Бесплатные резюме, зарабатывай на поиске (ЛинкедИн)
33. Бесплатное содержание и данные, бери за подключение к статистике
34. Бесплатные «зеленые» планы домов, бери со строителей за включение в список

50 бизнес моделей


Фримиум – один класс покупателей субсидирует другой

35. Отдавай основную информацию, продавай подробную
36. Давай общие советы, продавай конкретные (консультанты)
37. Федеральные налоги – бесплатно, за штат – платно (TurboTax)
38. Отдавай низкокачественные записи, продавай люкс-боксы (Radiohead)
39. Отдавай онлайн, продавай оффлайн (газеты)
40. Бери за членство – магазинные клубы, где непостоянные покупатели субсидируют постоянных
41. Бесплатные онлайн игры, бери за членство, где можно делать больше
42. Бесплатные списки компаний, бери за возможность выделиться (ДубльГис)

50 бизнес моделей

Фримиум – один класс покупателей субсидирует другой

43. Давай бесплатно демо-версию, бери за полную
44. Давай бесплатно звонки на компьютеры, бери за звонки на телефоны (Скайп)
45. Давай бесплатно место для фото, бери за доп. Место (Фликр)
46. Давай основную функциональность, бери за дополнительную
47. Давай сервис с рекламой, бери за возможность убрать рекламу
48. Давай «просмотр», продавай книги (Гугл Книги)
49. Отдавай виртуальный туризм, продавай виртуальную землю (Second Life)
50. Отдавай музыкальную игру, продавай музыку (Tap Tap Revolution)



Катнарок (*Catnarok*) — мем рожденный в тредах Форчана посвященный концу света. Представляет собой сражение между двумя противоположностями — **Длиннокотом** и **Токоннидом** (*Tacgnol* — черный длинный кот) которое якобы произойдет когда наступит «большой конец». Название произошло от слияния двух слов: соответственно «**Кот**» (*Cat*), и «Ragnarök» (в германско-скандинавской мифологии — гибель мира).

Бесплатное и платное

Еще в начале 2007 года совместными усилиями [анонимусов](#) Еще в начале 2007 года совместными усилиями анонимусов, была придумана легенда-предсказание, описывающая как именно произойдет Катнарок. «[Потолочный кот](#)» Еще в начале 2007 года совместными усилиями анонимусов, была придумана легенда-предсказание, описывающая как именно произойдет Катнарок. «Потолочный кот предупредит [Анонимуса](#)» Еще в начале 2007 года совместными усилиями анонимусов, была придумана легенда-предсказание, описывающая как именно произойдет Катнарок. «Потолочный кот предупредит Анонимуса что Катнарок близок. Это будет „Ня» Еще в начале 2007 года совместными усилиями анонимусов, была придумана легенда-предсказание, описывающая как именно произойдет Катнарок. «Потолочный кот предупредит Анонимуса что Катнарок близок. Это будет „Ня!» судьбы. [Internet Hate Machine](#)» Еще в начале 2007 года совместными усилиями анонимусов, была придумана легенда-предсказание, описывающая как именно произойдет Катнарок. «Потолочный кот предупредит Анонимуса что Катнарок близок. Это будет „Ня!» судьбы. Internet Hate Machine начнет работать в полную силу. В избранной земле, в [Субкоту](#)» Еще в начале 2007 года совместными усилиями анонимусов, была придумана легенда-предсказание, описывающая как именно произойдет Катнарок. «Потолочный кот предупредит Анонимуса что Катнарок близок. Это будет „Ня!» судьбы. Internet Hate Machine начнет работать в полную силу. В избранной земле, в Субкоту, встретятся Длиннокот и Токоннилл и начнут свою долгую [эпическую](#)» Еще

