

Is Modeli Yeniligi Nedir?

Calisma Kagidi

Is modeli yeniligi su ogelerden birini veya daha fazlasini degistirir: musteri segmentleri, deger onerisi, dagitim, gelir modeli, ortakliklar veya maliyet yapisi. Coguz zaman yeni pazarlar yaratir veya mevcutlari karistirir.

Sorular

1. Netflix'in DVD'den akisa gecisi oncelikle
 - A) Urun yeniligi
 - B) Is modeli yeniligi
 - C) Pazarlama iyilestirmesi
 - D) Maliyet azaltmasi
2. Is modeli yeniligi sik
 - A) Kademeli kar iyilestirmesi
 - B) Yeni pazarlar veya karistirma
 - C) Daha iyi urun ozellikleri
 - D) Daha yuksek calisan maaslari
3. Hangisi TIPIK BIR is modeli ogesi DEGIL?
 - A) Gelir modeli
 - B) Musteri segmentleri
 - C) Pazarlama sloganlari
 - D) Dagitim kanallari
4. Koklu sirketler neden is modellerini yenilemeyi zorlastirir?
 - A) Sermaye eksikligi
 - B) Mevcut geliri azaltir, kultur direnir
 - C) Musteriler istemez
 - D) Teknoloji yoktur
5. Airbnb konaklama is modelini nasil yeniledi?
6. Spotify abonelik modeli vs. iTunes indirmeler.
7. Amazon Prime: paket hizmetler modeli.
8. Tanimla: Is modeli yeniligi nedir?
9. Tanimla: Is modelinin ana bileşenleri?
10. Tanimla: Abonelik vs. kullan-kadar-ode: hangisi yenilik?

Cevap Anahtari

1. B) Is modeli yeniligi - Tum deger zincirini degistirdi: dagitim (posta internet), maliyetler (DVD'ler sunucular) ve gelir (kira basina abonelik).
2. B) Yeni pazarlar veya karistirma - Sistemi yeniden dusunerek, yenilikler tamamen yeni pazarlari (arac paylasimi, akis, paylasim ekonomisi) acabilir.
3. C) Pazarlama sloganlari - Sloganlar pazarlamadir; is modelleri degerin nasil yaratildigina ve sunulduguna odaklanir.
4. B) Mevcut geliri azaltir, kultur direnir - Yikici modeller eski isi azaltir; kuruluslar eski modeller etrafinda insa edilir ve direnc gosterir.
5. Eski model: Oteller mulk sahibi, gece ucret talep eder. Airbnb yeniligi: Musteriler mulk sahibi, pasif gelir elde eder. Airbnb komisyon alir. Ana degisiklikler: Varliksiz (mulk yok), platform (arz/talep esle), guven (inceleme/dogrulama). Sonuc: Otelleri karistirdi, daha dusuk maliyetler, esnek arz.
6. Eski: iTunes - sarkilari ayri ayri satin al (parca basina odeme). Spotify yeniligi: Ayluk abonelik, sinirsiz erisim, kisisellestirilmis calma listeleri, sanatci kesfi. Ana degisiklikler: Tekrarlayan gelir, sahiplikten erisime gecis, algoritma gudumlu deger. Sonuc: Sanatcilara akis basina odeme, kullanicilar tum muzik icin bir kez odeme, Spotify dagitim merkezi.
7. Geleneksel e-ticaret: Tek seferlik satin almalar, kargo ayri ucreti. Amazon Prime yeniligi: Uyelik ucreti kargo + akis + bulut depolama paketler. Ana degisiklikler: Tekrarlayan gelir, ekosistem kilitlenmesi, capraz satis. Sonuc: Daha yuksek musteri yasam degeri, daha sik alisveris, dijital hizmet para etme.
8. Degeri nasil yarattigini, sundugunu ve yakaladigini yeniden dusunmek - tam sistem, sadece urun degil.
9. Musteri segmentleri, deger onerisi, dagitim, gelir modeli, ortakliklar ve maliyet yapisi.
10. Her ikisi de olabilir. Baglama bagli. Spotify'nin aboneligi yeniliktir; yazilim lisanlari SaaS'a gecisi yeniliktir.

Bounlu

Tum kartlar, adim adim cozumler ve AI hoca destegi Notek uygulamasinda.
Sinav tarihlerini Promy otomatik hatirlaticiya cevindir.