

Isletme Modeli Nedir?

Calisma Kagidi

Isletme modeli, bir sirketin gelir ve kr elde etmek icin izledigi plandir; hedef musterilerini, deger onerisini, gelir akislarini ve maliyet yapisini tanimlar.

Sorular

1. Hangi isletme modeli tekrarlayan periyodik odemelerle gelir kazanir?
A) Pazar yeri
B) Abonelik
C) Franchise
D) Freemium
2. Bir pazar yeri isletmesi oncelikle su sekilde para kazanir
A) Kendi urunlerini ureterek
B) Alicilar ve saticilar arasindaki islemlerden komisyon alarak
C) Sadece reklam alani satarak
D) Sabit bir yillik lisans ucreti alarak
3. Freemium modelinde gelir esas olarak nereden gelir?
A) Tum kullanicilarin esit odeme yapmasindan
B) Ucretli ozelliklere yukseleme yapan kucuk bir kullanıcı payindan
C) Devlet subvansiyonlarından
D) Sadece tek seferlik urun satislarından
4. Bir sirket neden tek seferlik satis yerine abonelik modelini secebilir?
A) Sifir musterî kaybini garanti eder
B) Ongorulebilir, tekrarlayan gelir yaratir
C) Pazarlama gerektirmez
D) Değer önerisi ihtiyacini ortadan kaldırır
5. Bir sirket kullanicilardan yayin erisimi icin ayda 9,99 dolar aliyor. Bu hangi isletme modelidir?
6. Bir platform bagimsiz saticilarin el yapimi urunler listelemesine izin veriyor ve her satistan %5 pay aliyor. Bu hangi modeldir?
7. Bir uygulama indirmesi ucretsiz ama reklam kaldırma gibi premium ozellikler icin ucret aliyor. Bu hangi modeldir?
8. Tanimla: Isletme modeli nedir?
9. Tanimla: Abonelik modelini ne tanimlar?
10. Tanimla: Pazar yeri modelini ne tanimlar?

Cevap Anahtari

1. B) Abonelik - Abonelik modeli, surekli erisim icin musterilerden tekrar tekrar (orn. aylık) ücret alır.
2. B) Alıcılar ve satıcılar arasındaki işlemlerden komisyon alarak - Airbnb veya Etsy gibi pazar yerleri iki tarafı birbirine bağlar ve her işlemde pay alır.
3. B) Ücretli özelliklere yükseltme yapan küçük bir kullanıcı payından - Freemium, ücretsiz kullanıcıların bir kısmını ödeme yapan müşterilere dönüştürmeye dayanır.
4. B) Ongorülebilir, tekrarlayan gelir yaratır - Tekrarlayan faturalandırma, şirketlere tek seferlik satın almalarından daha ongorülebilir nakit akışı sağlar.
5. Düzenli aralıklarla tekrarlayan, sabit ödemeler abonelik modelini tanımlar. Gelir ongorülebilirdir ve zamanla ödeme yapan üyeleri elde tutmaya bağlıdır. Bu, Netflix, Spotify ve benzeri hizmetlerin kullandığı modeldir.
6. Platform envanteri sahiplenmiyor - alıcı ve satıcıları birbirine bağlıyor. Her işlemde komisyon kazanıyor, bu da pazar yeri modelidir. Büyüme eğilimine bağlıdır: daha fazla satıcı daha fazla alıcı çeker ve tam tersi.
7. Ücretsiz temel bir ürün sunup ekstralara için ücret almak freemium modelidir. Gelir, yükseltme yapan küçük bir kullanıcı yüzdesinden gelir ('donusum oranı'). Bu model, premium satışları uygulanabilir kılmak için büyük bir ücretsiz kullanıcı tabanına dayanır.
8. Bir şirketin gelir ve kâr elde etmek için değer yarattığı, sunduğu ve elde ettiği plan.
9. Müşteriler bir ürün veya hizmete sürekli erişim için tekrarlayan ücretler (örn. aylık) öder.
10. Bir platform alıcı ve satıcıları birbirine bağlar ve envanteri sahiplenmeden işlemlerden komisyon kazanır.

Bounlu

Tüm kartlar, adım adım çözümler ve AI hoca desteği Notek uygulamasında.
Sınav tarihlerini Promy otomatik hatırlatıcıya çevirir.