

Секциясы:
Информатика

Былыми жоба авторы: Бабатай Інжу
6-сынып

Ақпараттық бизнес

Жобаның мақсаты:

Ақпараттық бизнес ұғымын зерттеу және бұл қызмет
түрі үлкен пайда әкелетінін сыныптастарыма
түсіндіру

Не үшін таңдадым?

Ақпараттық бизнес-бұл ақпаратты сатуды қамтитын бизнес. Егер біз ақпараттық бизнесті бизнес санатына жатқызатын болсақ, онда оны қызметтер бөліміне жатқызуға болады. Яғни, ақпараттық бизнес кез-келген ақпаратты ұсынуға негізделген. Әрине, біздің ақпараттық технологияларды дамыту ғасырымызда оны интернетте ұсыну қисынды болады.

Жұмыстың өзектілігі: ақпараттық бизнес-бұл пайда табудың белсенді дамып келе жатқан тәсілі



Зерттеу бөлімі



Ақпараттық өнімдер мен қызметтер нарығы (информационный рынок) — коммерциялық негізде зияткерлік еңбек өнімдерімен сауда жасау жөніндегі экономикалық, құқықтық және ұйымдастырушылық қатынастар жүйесі.

50-жылдардың ортасынан бастап ақпараттық қызметтердің тұрақты нарығын қалыптастыру басталды. Ақпараттық қызметтердің негізгі жеткізушілері: академиялық, кәсіби және ғылыми-техникалық қоғамдардың, мемлекеттік мекемелердің, оқу орындарының ақпараттық қызметтері болды. Негізгі тұтынушылар-ғылым мен техника саласындағы ғалымдар мен мамандар.

Қоғамның ақпараттық әлеуеті-ақпараттық ресурстарды пайдалануға мүмкіндік беретін құралдар, әдістер мен жағдайлар жиынтығы. Қазіргі уақытта елімізде ақпараттық өнімдер мен қызметтер нарығын, оның маңызды компоненттерін қалыптастыру қарқынды жүруде:

Ақпараттық бизнес (инфобизнес) — бұл әдетте әртүрлі ништарда: бизнес, маркетинг, жеке өсу, тамақтану, спорт және т. б. оқыту курстары түрінде клиент үшін құнды ақпарат беруге негізделген бизнес-модель. Көптеген бастаушы кәсіпкерлер өздерінің интернет-бизнесін бастамас бұрын ақпараттық өнімдерге жүгінеді. Бірақ инфобизнес тақырыбы табыс табу әдістерімен байланысты ма, маркетингтік сату шұңқырын құру немесе рухани өсу, егер ақпарат өнімі тұтынушылар арасында сұранысқа ие болса, осы модельдегі бизнес үлкен пайда әкелуі мүмкін. Ақпараттық өнімдер жұмыстың әдістері мен принциптерін, сондай-ақ мақсатқа жету жолындағы әрекеттер тізбегін сипаттайтын егжей-тегжейлі баспа немесе бейне нұсқаулық түрінде ұсынылған. Вебинарлар форматы танымал чаттағы мәселелерді талқылау мүмкіндігі бар онлайн-семинарлар. Инфобизнесінің иесі ақпараттық өнімдерге қол жетімділікті сату арқылы пайда табады — бір рет немесе ай сайынғы жазылым негізінде. Дұрыс ұйымдастырылған маркетингпен табыс тұрақты болып табылады.

Инфобизнестің артықшылықтары.....

Дүниетанымы
қалыптасады

Еліктеуіштік
пайда
болады

Қимылы
дамиды

Дағдысы
қалыптасады



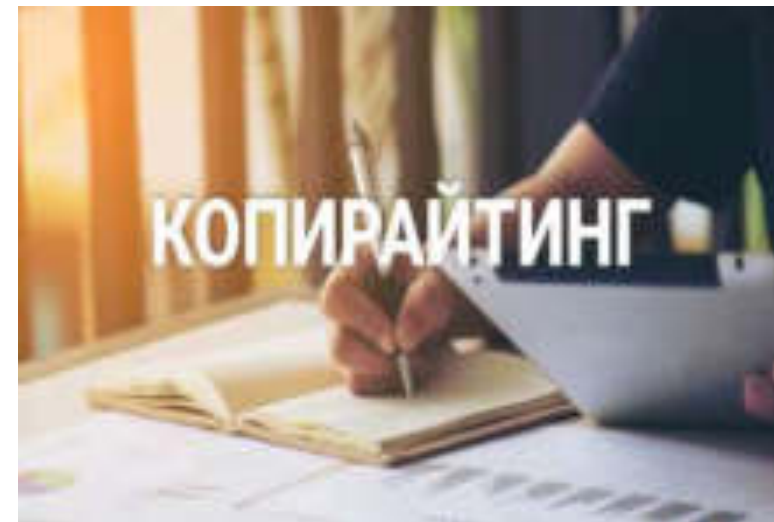
Ойлау
қабілетін
дамытады

Қызығушылық
тарын оятады

Сөздік қоры
дамиды

Копирайтинг

Копирайтинг (copywriting) — "сату" емлесі. Яғни, копирайтер/Тапсырыс беруші жоспарлаған әрекетті орындау үшін пайдаланушыға "сататын" мәтін. Копирайтингті жазушы оқырманға кез-келген идеяны жеткізгісі келетін кез-келген мәтінді жазу деп атауға болады. Парфюмерлік компания парфюмерия туралы жарнамалық мақала жазғанда, бұл копирайтинг. Копирайтинг-бұл автор өзінің идеясын оқырманға жеткізгісі келетін немесе оқырманды қандай да бір әрекет жасауға итермелейтін кез-келген мәтінді жазу.





**Ақпараттық
бизнес**

ИНФОБИЗНЕС ДЕГЕН НЕ? Нөлден қалай құруға болады

- Инфобизнесті нөлден қалай құруға болады?
- Егер сіз инфобизнескер болуды шешсеңіз, бастапқы капиталды қамтамасыз ету жеткіліксіз. Пайдалы ақпаратты іске қосу мұқият дайындықты және әрекеттер алгоритмін ұстануды қажет етеді.
- Ништы тандаңыз. Өзіңіз үшін бірнеше сұрақтарға жауап беріңіз:
- Сіз нені жақсы түсінесіз?
- Сіздің біліміңіз адамдарға қандай пайда әкеледі?
- Олар қаншалықты сұранысқа ие болады?
- Мысалы, Лариса-жоғары санатты орыс тілі мен әдебиеті пәнінің мұғалімі. Ол қол жетімді түрде қабылдау үшін жаңа және күрделі ақпаратты ұсына алады. Ларисаның білімі оқушыларға, әсіресе жоғары сынып оқушыларына, гуманитарлық жоғары оқу орындарының студенттеріне, классиканы сүйетіндерге пайдалы болады.
- Арман ағаш кесумен айналысады. Ол материалдар мен құралдарды қалай таңдауға болатынын біледі, әртүрлі техникаларға ие және дайын өнімді сату арналарымен бөлісе алады. Оның білімі қолмен жұмыс жасайтын және сататын дизайнерлер мен фрилансерлерге пайдалы болады.
- Инфобизнестің негізгі ережесі: егер сіздің өніміңіз сатып алушыларды қызықтырмаса, сіз ештеңе таба алмайсыз.
- Маркетингтік зерттеулер жүргізіңіз. Семантиканы (кілт сөздерді) жинап, Яндекс пен Google-де олар бойынша сұраулардың санын қараңыз. Жиілік сіздің салаңыздың көпшілікке қаншалықты қызықты екенін көрсетеді.
- Әлеуметтік желілерден тақырыптық топтарды табыңыз, олардың дамып келе жатқанына көз жеткізіңіз. Егер пайдаланушылар ұқсас өнімдерді белсенді түрде талқылайтын болса, Сіз бұл ақпаратты бизнес-жоспарды түзету үшін пайдалана аласыз.
- Тағы бір маңызды нюанс - сіздің ұяңызға қызығушылық танытатын адамдардың төлем қабілеттілігін бағалау. Үкімтал студенттер сіздің қызметтеріңізге ақы төлей алатындығын тексеріңіз. Мысалы, студенттер вебинарға 200000 тг төлеп қатысуы екіталай.
- Өз сарапшылығыңызды дәлелдеңіз. Оны көрсетудің оңай жолы – блогер болу. Жеке блогта сіз қызықты және пайдалы мақалалар орналастыра аласыз немесе өзекті тақырыптарға бейнелер қоя аласыз, түсініктемелерде аудиториямен сөйлесе аласыз.
- Адамдар сіздің нишыңызда нағыз маман екеніңізді көргенде, олар сізге сенеді және ақылы курсты сатып алуға дайын болады.
- Болашақ студенттер сізбен байланысудың ыңғайлы әдісін таңдауы үшін сайтқа Calltouch кері қоңырау виджеттерін орналастырыңыз. Құралдар клиенттердің конверсиясы мен адалдығын арттыруға және кіріс қоңырауларды өңдеуге уақытты үнемдеуге көмектеседі.
- Өз сарапшылығыңызды дәлелдеңіз. Оны көрсетудің оңай жолы – блогер болу. Жеке блогта сіз қызықты және пайдалы мақалалар орналастыра аласыз немесе өзекті тақырыптарға бейнелер қоя аласыз, түсініктемелерде аудиториямен сөйлесе аласыз.
- Веб-сайттың конверсиясын 30-ға көбейтіңіз%

Команда құру деген не және компанияда қалай дұрыс ұйымдастыру керек? Инфобизнес инвестициясыз мүмкін бе?

- Егер инфобизнеске жоғары инвестициялар қажет болса, онда онымен бір нәрсе дұрыс емес. Өйткені, сіз өз біліміңіз бен дағдыларыңызды сатасыз, оны өзіңіз сатып алуыңыз немесе жасауыңыз керек өнім емес.
- Екінші жағынан, кез келген істі дамыту үшін бастапқы капитал қажет. Инфобизнеспен бірдей. Сізге видео сабақтарды жазуға, жарнамалық науқандарды өткізуге, ақылы қызметтерді пайдалануға қаражат қажет болады.

Жетекшіммен бірге бизнес түрлерімен танысу кезінен



Қорытынды

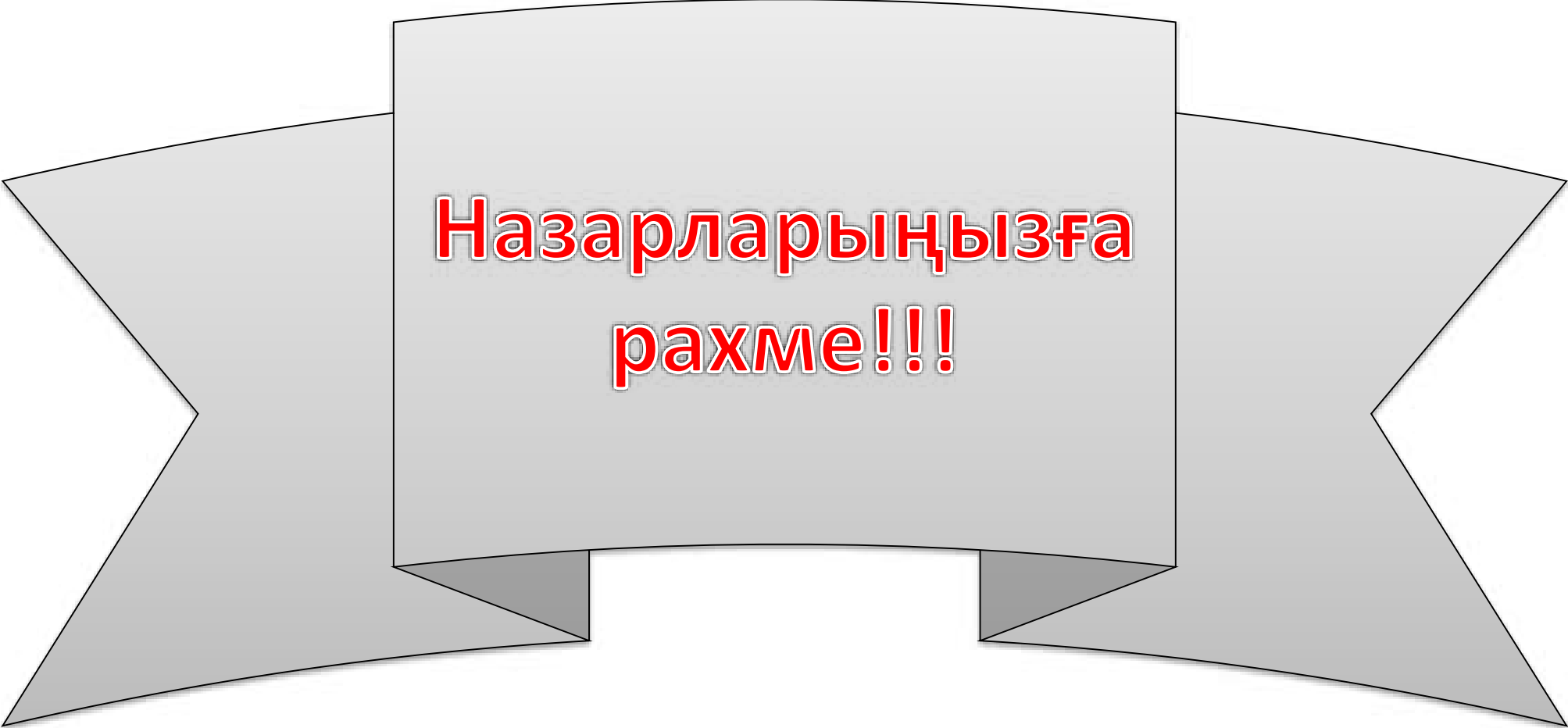
Жоғарыда айтылғандардың бәріне сүйене отырып, біз ақша табудың тәсілі ретінде ақпараттық бизнестің қарқынды дамып келе жатқанына көз жеткіздік. Ол табыстың басқа түрлеріне қарағанда бірқатар артықшылықтарға ие және кез-келген адам дәл қазірден бастап пайда таба алады. Ақпараттық бизнестің айқын артықшылығы-ақпараттың жарамдылық мерзімі жоқ, оны сұраныс болған кезде сатуға болады, өйткені бұл ұсынысты тудыратын сұраныс. Коронавирустық инфекция кезеңінде инфобизнес қызу қарқын ала бастады, өйткені көптеген адамдар үйден шықпай-ақ қалай ақша табуға қызығушылық танытты. Әр адам әр түрлі, және ол қоғамға өзіндік, жаңа нәрсе бере алады. Әрине, ақпараттық бизнес-бұл менің болашақтағы қызметімнің бір түрі. Табыстың бұл түрі тек танымал болады және менің ойымша, қазір материалдық байлықта болу үшін және мүмкіндігінше тезірек адамдарға жеткізе алатын ақпаратты зерттеуді бастау керек.

Негізгі бөлімде мен ақпараттық бизнес – бұл ақша табудың практикалық тәсілі деген гипотезамды дәлелдедім. Инфобизнестің болашағы зор, өйткені ақпараттық технологияларды дамыту кезеңінде адамдар әрқашан қызықты және пайдалы ақпаратқа деген сұранысқа ие болады. Менің мақсатым "Ақпараттық бизнес" ұғымын ашу, сонымен қатар оның түрлері туралы және үйде ыңғайлы жағдайда отырғанда қалай ақша табуға болатындығы туралы айту болды, мен өз мақсатымды орындадым деп санаймын.

Ұсыныс

Мектеп қабырғасында ақпараттық бизнесті арнайы пән етіп енгізсе

Балаларды компьютерлік ойындармен бос уақытын өткізгенше, компьютерлік курстарды оқыса нұр үстіне нұр болар еді!



**Назарларыңызға
рахме!!!**