

БИЗНЕС-МОДЕЛЬ ИНТЕРНЕТА ВЕЩЕЙ

Цифровые инновации – ключевой фактор в решении многих социальных проблем, от устойчивой системы здравоохранения до повышения эффективности использования ресурсов и энергии. Одной из таких является Интернет вещей (Internet of Things).

Интернет вещей соединяет физический, цифровой и виртуальный миры в среду множества вещей, которые посредством беспроводных и проводных соединений и уникальных схем адресации могут взаимодействовать друг с другом для создания новых приложений или услуг и достижения общих целей. Приложения IoT, помимо решения вертикальных одноцелевых задач, можно использовать как многоцелевые приложения для совместной работы, взаимодействующие между отраслями, организациями и людьми, что представляет собой одну из основных парадигм цифровой экономики.

Исследовательский центр IERC (The International Energy Research Centre) подразделяет структуру IoT на восемь уровней: уровень сотрудничества и процессов; уровень приложений; уровень обслуживания; уровень абстракции; уровень хранения; уровень обработки; уровень сетевой коммуникации; физический уровень.

На основе этого, платформы Интернета вещей выступают не просто как технологические платформы, а как бизнес-системы. Заинтересованные стороны участвуют в одном или нескольких уровнях и создают новую собственную бизнес-модель в зависимости от их роли в системе Интернета вещей.

В общем виде, бизнес-модель определяет, кто ваши клиенты, что вы продаете, как вы производите свое предложение и почему ваш бизнес прибылен. Кто-то-как-почему описывает бизнес-модель, первые две (кто и что) обращаются к ее внешним аспектам, а вторые два (как и почему) относятся к ее внутренним аспектам. Удобно ответить на эти вопросы с помощью канвы бизнес-модели.

Особенностью платформ Интернета вещей является комбинация бизнес-моделей. Платформы используют уже описанные и разработанные модели в своей системе и, таким образом, формируют комплексную бизнес-модель. Комбинации моделей могут быть базой для использования IT технологий, обеспечивать безопасность и конфиденциальность или, например, способствовать удобству клиентов.

Таблица 1

Канва бизнес-модели Интернета вещей

Ключевые партнеры Производители оборудования Разработчики ПО Другие поставщики Интерпретация данных Запуск клиентов Дистрибьюторы Логистика Сервисные партнеры	Ключевые действия Развитие клиентуры Разработка продукта Реализация Сервисный маркетинг Разработка платформы продаж Разработка ПО Работа с партнерами Логистика	Ценностные предложения Новизна Производительность Настройка дизайна Бренд / статус Цена Снижение цены Сокращение рисков Доступность Удобство Возможность обновления	Взаимоотношения с клиентами Персональная помощь Специальная помощь Самообслуживание Автоматизированное обслуживание Сообщества	Сегменты потребителей Массовый, нишевый, сегментированный, диверсифицированный рынки Многосторонние платформы
	Ключевые ресурсы Физические ресурсы Интеллектуальная собственность Возможности сотрудников Финансовые ресурсы ПО связи		Каналы Сбыт Интернет-продажи Собственные магазины Партнерские магазины Опт	
Структура расходов Стоимость разработки продукта, IT, персонала, оборудования / производства, логистики, маркетинга и продаж			Потоки выручки Продажа активов, плата за использование, абонентская плата, кредитование / аренда / лизинг, лицензирование, брокерские сборы, реклама, комиссия за запуск, плата за установку	

Многие из существующих бизнес-моделей могут применяться также для новых продуктов и услуг в рамках Интернета вещей. Успешные компании будут рассматривать более одной бизнес-модели и должны будут искать целостную модель в отношении всех архитектурных уровней IoT, чтобы получить максимальную выгоду.