



Co-funded by  
the European Union

# Сталі моделі для електронного бізнесу

Жан Моне модуль  
BeSustainAble

к.е.н., доц. Миколенко О.П.

---

**Цифровий бізнес** означає використання цифрових технологій і ресурсів для повсякденного ведення бізнесу, підвищення доходів і продуктивності, а також надання клієнтам персоналізованих, послуг ((McKendrick, 2020)).

---

---

**Цифровий бізнес** означає як компанії застосовують цифрові технології та медіа для підвищення конкурентоспроможності своєї організації через оптимізацію внутрішніх процесів за допомогою онлайн та традиційних каналів виходу на ринок і постачання. (Gartner. (2014, May 21).

*Gartner identifies six key steps to build a successful digital business.*)

---

# Цифровий бізнес

У цифровому бізнесі цифрові технології використовуються в усіх сферах бізнесу, щоб **оптимізувати внутрішні та зовнішні процеси** та бізнес-діяльність. Це ключова відмінність між традиційними та цифровими моделями бізнесу. Візьмемо, **наприклад, Uber**. Uber є прикладом успішного цифрового бізнесу, який зміг трансформувати індустрію таксі та запропонувати недорогі послуги споживачам, **одночасно збільшуючи власну продуктивність і доходи**.



# UBER

Uber використовує різні **цифрові технології та інформаційні системи, такі як GPS-навігація, алгоритми великих даних і надійні платіжні механізми, щоб створити цифрову бізнес-платформу, яка з'єднує водіїв і клієнтів через їхні смартфони.** Вони забезпечують поїздку з будь-якого місця в будь-яке місце, а ціна встановлюється на основі попиту на поїздки та пропозиції водіїв. Їхня **цифрова бізнес-модель динамічно змінює вартість поїздки, оцінюючи попит і пропозицію в режимі реального часу: «дорожче, якщо таксі менше, ніж клієнтів, і дешевше, якщо баланс коливається в інший бік»** (Knight, 2018)





# Моделі для цифрового бізнесу

---

# 1. Електронна комерція

передбачає продаж товарів і послуг онлайн, зазвичай через веб-сайт або мобільний додаток. Ця модель може варіюватися від простого інтернет-магазину до складного ринку, який об'єднує покупців і продавців.

---

---

**1. Електронна комерція** передбачає продаж товарів і послуг онлайн, зазвичай через веб-сайт або мобільний додаток. Ця модель може варіюватися від простого інтернет-магазину до складного ринку, який об'єднує покупців і продавців.

**1.1 Модель прямого споживання (DTC). Приклад:** Mamearth — це модель DTC, яка продає продукти через свою онлайн-платформу безпосередньо своїм клієнтам.

**1.2 Модель підписки. Приклад:** Netflix використовує модель передплати на місяць, яка надає користувачам доступ до потокових послуг.

**1.3 Marketplace Model. Приклад:** Amazon та Flipkart

---



# Бізнес-моделі електронної комерції

В матеріалах Європейської комісії в ESPRIT (програма Євроспільноти з розвитку і прискорення досліджень з використання інформаційних технологій) визначено **11 моделей електронної комерції**.

Для сфери B2C виділяють: **віртуальний магазин** (e-shop), **електронний аукціон** (e-auction), **віртуальні співтовариства** (e-community), **електронний торговий центр** (e-mall).

У сфері B2B оперують **електронні постачальники** (e-procurements), **торговельні платформи** (collaboration platforms), **інформаційні брокери** (e-brokers).

Як в одній, так і в іншій сфері можуть працювати **електронні дилери**.

---

## 2. Data-driven Models

У цифровому бізнесі керовані даними моделі передбачають використання даних і аналітики для прийняття обґрунтованих рішень і оптимізації різних аспектів операцій (персоналізовані маркетингові кампанії, пропозиції). Моделі на основі даних допомагають компаніям орієнтувати свої продукти на конкретну аудиторію, покращуючи задоволеність клієнтів і залученість)

**2.1 Модель реклами. Приклад:** Google

**2.2 Модель монетизації даних. Приклад:** Facebook (збір, аналіз персональних захищених даних споживачів, надання цінної інформації третім особам, таким як рекламодавці, маркетингологи чи дослідники)

---

---

### **3. Модель підписки та членства**

Послуги на основі передплати передбачають надання доступу до вмісту, програмного забезпечення або послуг за регулярну плату. Ця модель може запропонувати постійний прибуток і створити довгострокові відносини з клієнтами.

#### **3.1 Модель SaaS (програмне забезпечення як послуга).**

**Приклад:** Salesforce — це програмна платформа, яка пропонує свої послуги компаніям і клієнтам за платну підписку.

#### **3.2 Модель преміум-контенту.**

**Приклад:** The New York Times і LinkedIn використовують цю модель, пропонуючи преміальний детальний вміст, статистику та ресурси, керовані експертами.

---

---

## 4. Моделі економіки спільного використання

**4.1 Peer-to-Peer (P2P) Model.** Споживачі можуть безпосередньо взаємодіяти один з одним, щоб обмінюватися ресурсами, послугами та інформацією через онлайн-платформи, що робить їх доступними для користувачів.

**Приклад:** Etsy, онлайн-платформа, яка дозволяє прямий продаж і купівлю товарів у фізичних осіб.

**4.2 Модель на вимогу.** Модель зосереджена на зручності, миттєвому задоволенні та орієнтованому на користувача досвіді. Головним виликом є забезпечення балансу між попитом та пропозицією та водночас забезпечення якості послуг.

**Приклад.** Doordash дозволяє користувачам замовляти їжу на вимогу за кілька кліків.

---

---

**5. Platform Models.** Це цифрова екосистема, яка забезпечує взаємодію між різними сторонами, з'єднуючи виробників і споживачів, постачальників послуг і користувачів. Моделі використовують мережевий ефект, де цінність платформи зростає, коли приєднується більше учасників.

**5.1 Freemium Model.** Ця модель поєднує в собі безкоштовні пропозиції та платні підписки.

**Приклад:** Spotify – має безкоштовну та платну модель плану

**5.2 Модель двостороннього маркетплейсу.** Найкращим **прикладом** моделі двостороннього ринку є Uber, який з'єднує водіїв із пасажирами. Airbnb – як платформа Airbnb з'єднує гостей і господарів під час оренди нерухомості, обміну.

**5.3 App Store Model. Приклад.** Apple App Store і Google Play Store.

---

---

## 6. Hybrid Models.

**6.1 Прямий зв'язок із споживачем + підписка.** Ця модель поєднує електронну комерцію з послугами передплати або інтегрує звичайну присутність із онлайн-ринком.

**Приклад:** Dollar Shave Club

## 6.2 Marketplace + Підписка.

**Приклад:** Amazon – розгалужений маркетплейс, розширив свою пропозицію через впровадження моделі передплати, як-от безкоштовна доставка з підпискою на Amazon Prime, яка дає їм постійний дохід, а клієнти отримують цінність, зручність і ексклюзивність.

---

---

# **Типи бізнес-моделей за доходами в електронній комерції**

---



# 01

**Пряма  
доставка**



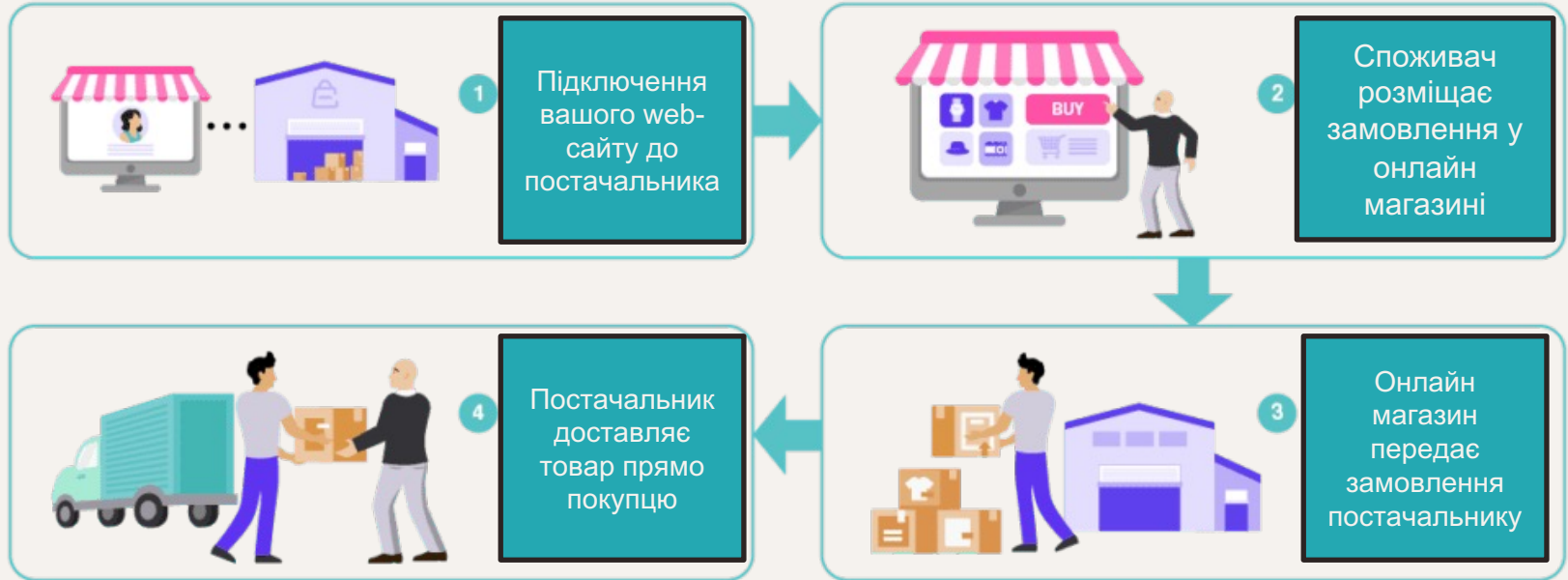
---

Найпростіша форма електронної комерції, яка дозволяє створити вітрину та отримувати гроші клієнтів за допомогою кредитних карток або PayPal. Решта залежить від постачальника. Це звільняє від управління запасами, складами або від роботи з упаковкою.

В такій моделі використовують ***Shopify i Spocket, BigCommerce, Wix, WooCommerce***. Його швидко та недорого налаштувати. Популярною моделлю є створення швидкого магазину та залучення трафіку за допомогою реклами у Facebook. Маржа низька, і якщо ви можете отримати тут певний прибуток, ви отримаєте більше можливостей. Я поки що відмовлюся від прямої доставки, але на цьому можна заробити.

---

# Як працює пряма доставка?



# Available Integrations

Spocket integrates with all your favorite eCommerce platforms. Get started dropshipping today!



**BigCommerce**

Connect



**Shopify**

Connect



**Felex**

Connect

WIX

**Wix**

Connect



**Ecwid**

Connect



**Squarespace**

Connect



# 02

## Роздрібна торгівля та зберігання на складах

# Як працює така модель?





# 03

**Приватне  
маркування та  
виробництво**

---

Якщо у вас є ідея продукту, але немає грошей або бажання будувати власну фабрику, це може бути правильною бізнес-моделлю. Компанії, які виробляють продукцію за межами підприємства для продажу, надсилають плани або прототипи виробнику за контрактом, який виробляє продукт відповідно до специфікацій клієнта та може відправляти безпосередньо споживачу, третій стороні, наприклад **Amazon**, або компанії, що продає кінцевий продукт.

---

# Як приватне маркування працює?







04

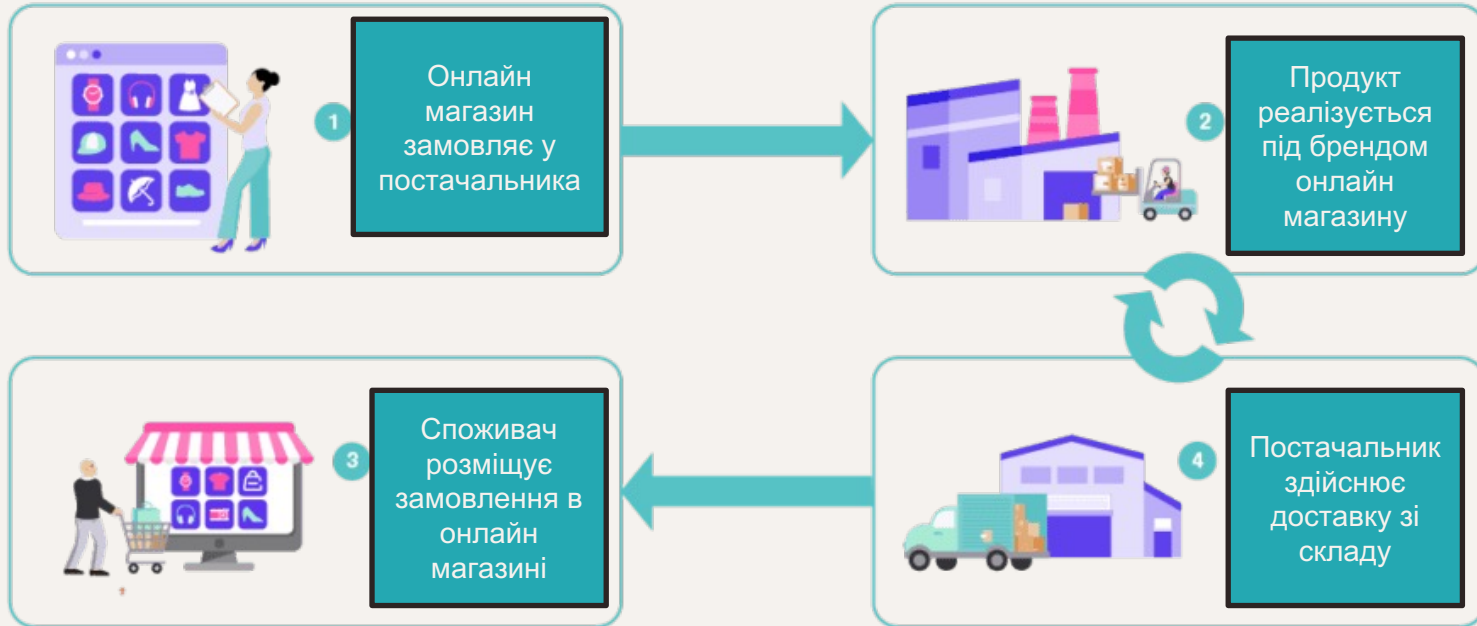
**Біле  
маркування**

---

Обирається продукт, який вже успішно продається іншою компанією, але пропонуються варіанти білої етикетки, створюється упаковка та етикетку та продається продукт. Це часто зустрічається в індустрії краси та оздоровлення, але важче зустріти в інших нішах.

---

# Як біле маркування працює?





05

**Підписка**

---

Одним із найпопулярніших і найуспішніших брендів електронної комерції є **Dollar Shave Club**. Інші приклади служб передплати включають **Stitch Fix, Blue Apron і Nature Box**.

На місцевому рівні користуються популярністю сільськогосподарські бокси, які підтримують громади.

Ці компанії покладаються на модель передплати, яка доставляє клієнтам коробку з продуктами через регулярні заплановані проміжки часу.

---

## МОДЕЛЬ ЧЛЕНСТВА

Засновник Майкл Дубін із самого початку вирішив не використовувати термін Subscription Business (підписка) щодо своєї компанії. Замість цього він обрав Membership Business — бізнес-модель на основі членства. За такого підходу клієнти Dollar Shave Club відчують себе частиною реального клубу, окремого ком'юніті, учасники якого об'єднані спільними інтересами.

## КЛІЄНТСЬКА ПІДТРИМКА

Важливою особливістю Dollar Shave Club є підтримка клієнтів на всіх етапах взаємодії з компанією. Першою людиною в цьому відділі був сам Майк Дубін, який намагався допомогти користувачам і зрозуміти, чого вони хочуть. Команда підтримки намагається не просто відповісти на запитання, а зрозуміти проблему людини, розв'язати цю проблему і зробити щось приємне для клієнта.

За словами працівниці DSC, один клієнт попросив пояснити, що входить в одну з промокоробок. Після того як вона роз'яснила суть, запитала, чим ще може бути корисна. На це чоловік у жартівливій формі попросив допомогти йому пофарбувати будинок. На це прохання відповіли: в наступну коробку, яку надіслали чоловікові, працівники служби підтримки вклали пару пензликів для допомоги в фарбуванні.



**Dollar Shave Club**  
Dollar Shave Club (DSC) – це американська компанія, головна ідея якої – продавати бритви за підпискою. Почавши свій шлях у 2011 році, DSC стала прикладом яскравого й успішного американського стартапу.

# Сталі бізнес-моделі в цифровій економіці (кейс Амазон)

The Sustainable Business Model Canvas

Project:

Owner:

Version:

<p><b>⊕ Positive Impact (Maximise)</b></p> <p>What are positive 2<sup>nd</sup> and 3<sup>rd</sup> order effects of your product on planet, society, the economy or your organisation (e.g. brand)? How can these effects be <b>maximised</b> along the complete product life cycle?</p> <p><i>You can use the left side of the Threeability Sustainability Impact Canvas to generate the input for this section</i></p>		<p><b>⊖ Negative Impact (Minimise)</b></p> <p>What are negative 1<sup>st</sup>, 2<sup>nd</sup> and 3<sup>rd</sup> order effects, and how can these be <b>minimised</b>? Is harmful waste generated that requires expensive disposal? Are there <b>rebound effects</b> or new <b>technological risks</b>?</p> <p><i>You can use the right side of the Threeability Sustainability Impact Canvas to generate the input for this section</i></p>			
<p><b>🔧 Sustainable Partners</b></p> <p>Who are possible <b>partners</b> in becoming more sustainable?</p> <p>How can we make the whole supply chain sustainable, transparent and <b>circular</b>?</p> <p>Can we <b>cooperate</b> with partners from other industries to form an industrial symbiosis?</p> <p>Can we shape anticipated environmental regulations by partnering and cooperating with <b>relevant regulatory bodies</b>?</p>	<p><b>☑ Sustainable Value Creation</b></p> <p>Which are our <b>key activities</b>? How can we adjust them (e.g. <b>manufacturing</b>) to ensure sustainability?</p> <p>Which <b>enabling sustainable technologies</b> can be used?</p>	<p><b>🔧 Sustainable Value Proposition</b></p> <p>Which <b>problem</b> do we solve, which <b>value</b> do we create?</p> <p>What are <b>function &amp; form</b> of our product or service?</p> <p>Can we solve our customers' problems more sustainably?</p> <p>Can we transform sustainability into customer value?</p> <p>Is ownership necessary or is the product as a service model applicable?</p> <p>Can we extend the <b>product life cycle</b>?</p>	<p><b>♥ Sustainable Customer Relation</b></p> <p>Which customer relationships satisfy customer expectations <b>and are sustainable</b>?</p> <p>How can we make <b>current relationships</b> more sustainable?</p>	<p><b>👤 Responsible customers</b></p> <p>Who are our customers? How can we <b>enable</b> them to act sustainably?</p> <p>Which target customers may help to <b>promote our sustainable solution</b>?</p>	
	<p><b>🏭 Sustainable Tech &amp; Resources</b></p> <p>Which 1) <b>natural</b>, 2) <b>energy</b> and 3) <b>technical</b> resources do we need?</p> <p>Can we <b>substitute</b> any for more sustainable resources?</p>		<p><b>🚚 Sust. Channels</b></p> <p>How can we make our distribution channel more sustainable and <b>circular</b>?</p> <p>How do we best communicate the sustainable aspect of our product / service?</p>	<p><b>♻ End of Life</b></p> <p>What happens at the end of the <b>product life cycle</b>?</p> <p>Can the product be <b>profitably recycled</b>, upcycled, reused, refurbished?</p>	
<p><b>📄 Cost Structure &amp; Additional Costs</b></p>		<p><b>👤 Subsidisation</b></p>		<p><b>💰 Revenue &amp; Sustainability Premium</b></p>	

# Цілі сталого розвитку сфокусовані на планеті, людях та розвитку громад

## 17 Sustainable Development Goals (SDGs)



End poverty in all its forms everywhere



Food security, nutrition & sustainable agriculture



Ensure healthy lives and well-being for all ages



Inclusive, quality & lifelong learning for all



Achieve gender equality & empower all women



Achieve sustainable water and sanitation for all



Ensure affordable, reliable, sustainable work for all



Sustained, inclusive and sustainable work for all



Inclusive and sustainable industrialization & innovation



Reduce income inequality within and among countries



Make cities inclusive, safe, resilient & sustainable



Ensure sustainable consumption & production patterns



Regulating emissions and promoting renewable energy



Sustainably use the oceans & marine resources



Protect ecosystems, combat desertification & biodiversity



Promote peaceful & inclusive societies with justice for all

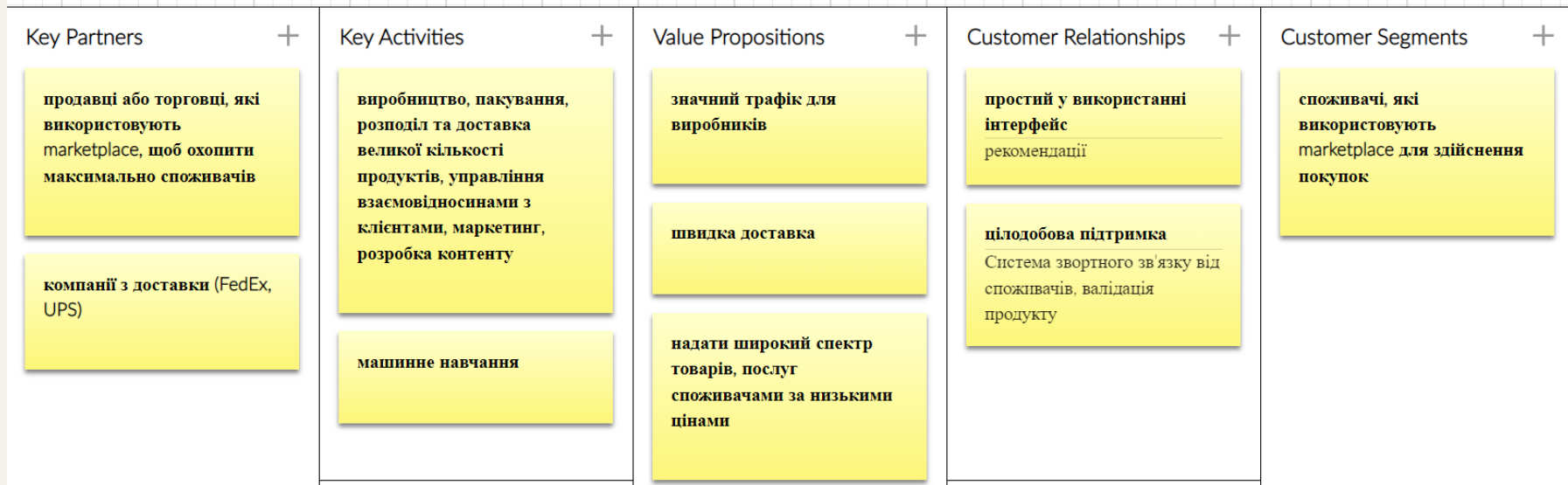


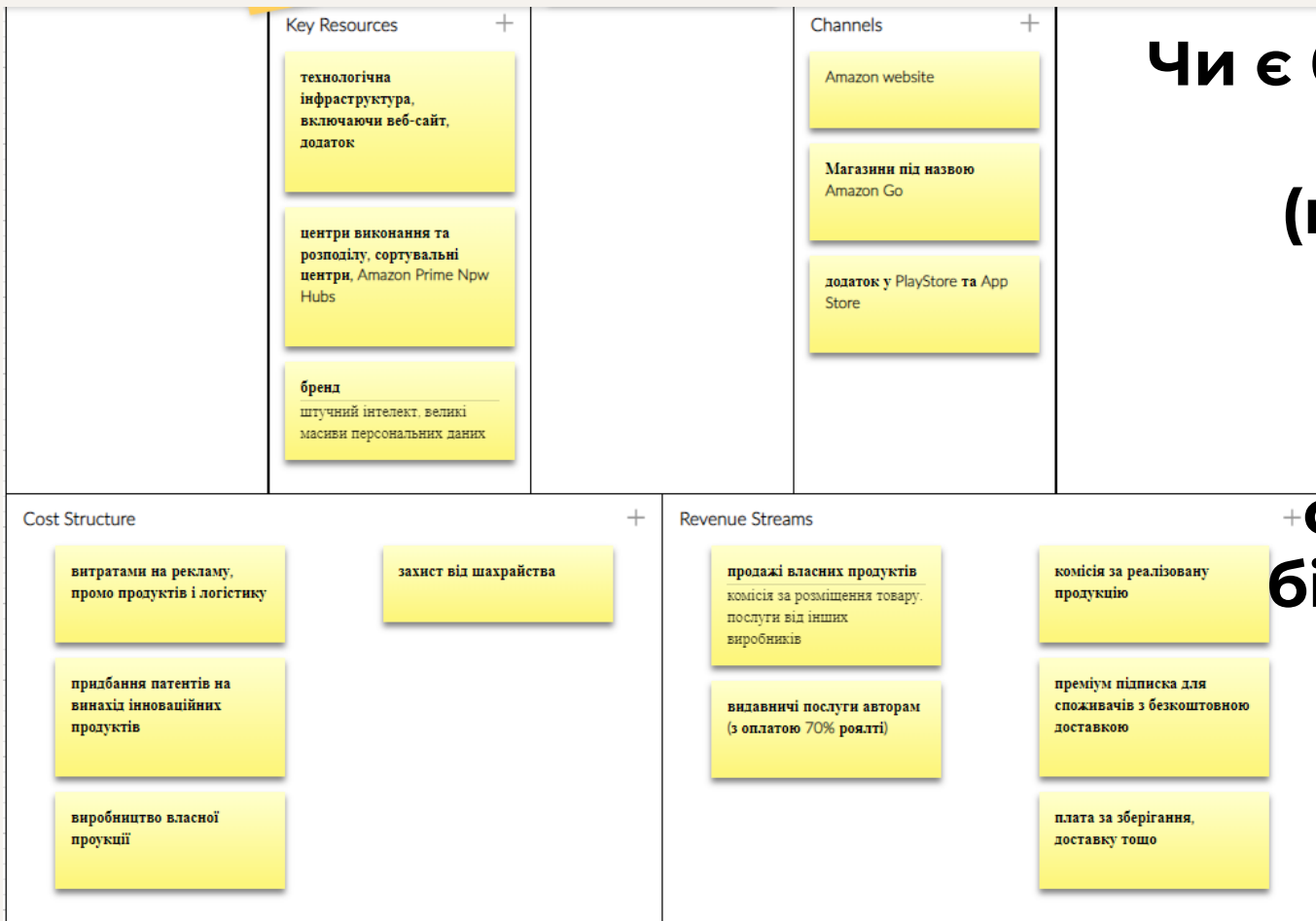
Strengthen partnerships for sustainable development



# Чи є бізнес-модель Amazon (marketplace) сталою?

Amazon Business Model could be sustainable?





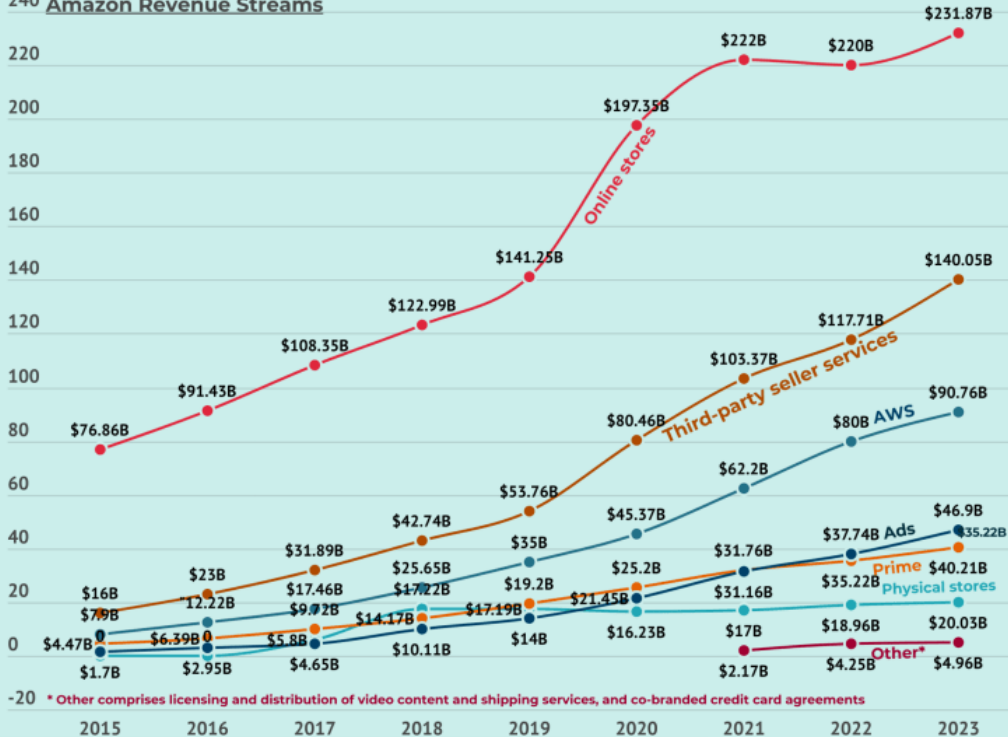
**Чи є бізнес-модель Amazon (marketplace) сталою?**

**Витрато-орієнтована бізнес модель**

# Amazon Business Model Analysis

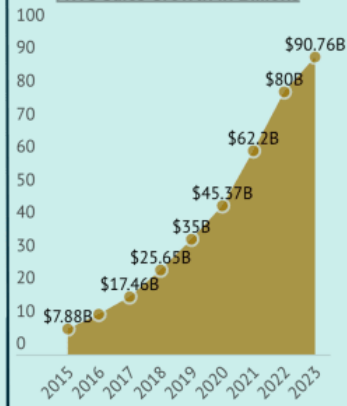
Starting in 1994 as a bookstore, Amazon soon expanded and became the everything store. At the same time, the company's core business model is based on its online store. Amazon measures its success via a customer experience obsession, lowering prices, stable tech infrastructure, and free cash flow generation. Amazon launched its physical stores, which already generated over five billion dollars in revenues in 2017. Amazon Prime (a subscription service) also plays a crucial role in Amazon's overall business model, as it makes customers spend more and become more loyal to the platform. Besides, the company also has its cloud infrastructure called AWS, which is a world leader and a business with high margins. Amazon also has an advertising business worth a few billion dollars. Thus, Amazon's business model mix looks like many companies in one.

## Amazon Revenue Streams

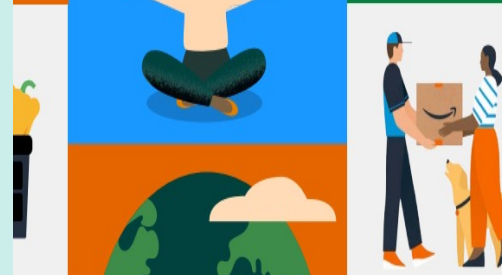
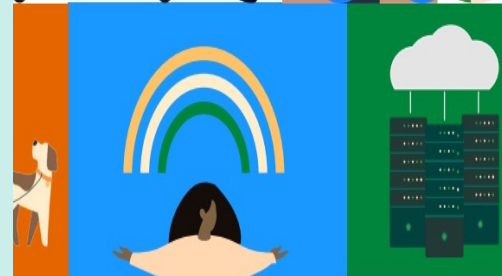
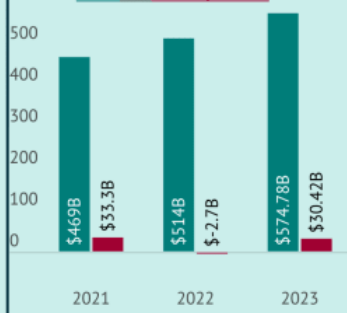


\* Other comprises licensing and distribution of video content and shipping services, and co-branded credit card agreements

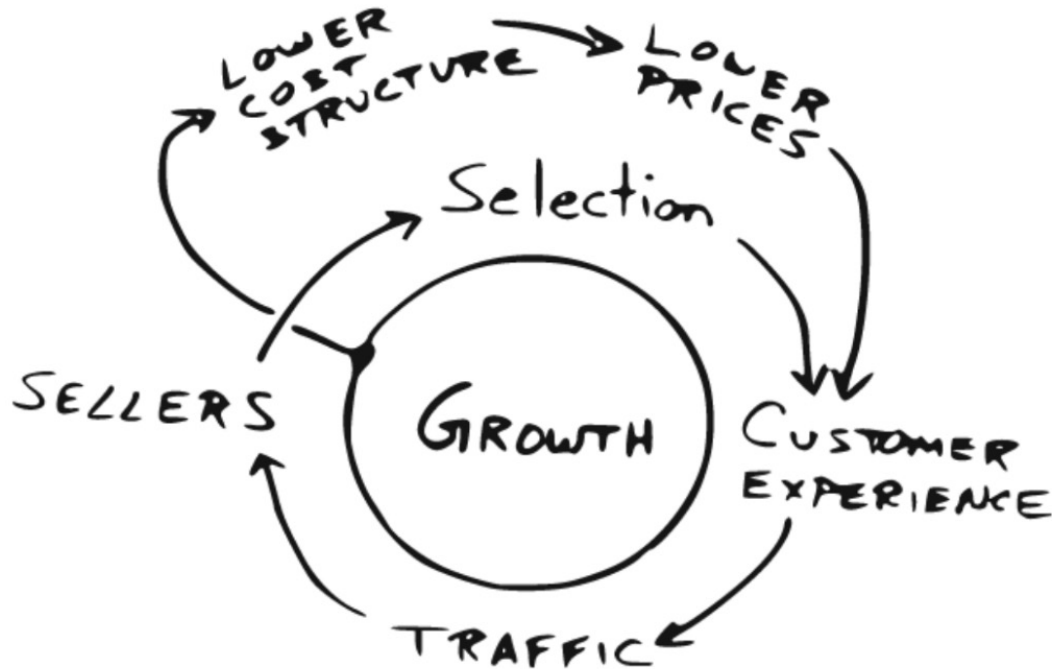
## AWS Sales Growth in Billions



## Sales vs. Profits/Losses



**Чи є бізнес-модель Amazon (marketplace)  
сталою за умов стратегії низьких цін?**





**Commitment**

Досягти нульового рівня викидів вуглецю до 2040 року



Понад 300 партнерів приєдналися до Amazon, підписавши The Climate Pledge.



## Our Environmental Commitments and Progress

Оголошено 274 проєкти відновлюваної енергетики. Станом на кінець 2021 року Amazon є найбільшим у світі корпоративним покупцем відновлюваної енергії.



Зробити 50% поставок Amazon з нульовим викидом вуглецю до 2030 року



У 2021 році було доставлено понад 100 млн посилок у всьому світі транспортними засобами з нульовими викидами. З 2015 року зменшили вагу упаковки на кожне відправлення на 38% і виключили понад 1,5 млн тон упаковки.



Забезпечення 100% відновлюваною енергією бізнесу до 2025 року



Зменшити харчові відходи на 50% у США та Європі до 2030 року



У 2021 році більше 370 мільйонів товарів було відправлено клієнтам Amazon, і інтегровано 20 нових сертифікатів сталого розвитку для програми Climate Pledge Friendly.



# За рахунок чого бізнес-модель Amazon (marketplace) досягає позитивного ефекту для навколишнього середовища?

1

розміщення  
маркетплейсу в країні  
з великою кількістю  
виробників та  
споживачів (локально)

2

машинне навчання: для кожного  
вантажу, який потребує  
упаковки, використовується  
науково обґрунтовані системи,  
щоб визначити тип і розмір  
необхідної упаковки

3

електричні  
транспортні засоби, в  
тому числі велосипеди,  
та альтернативне  
паливо, а також  
вітрова та сонячна  
енергія

4

Використання  
інтелектуального  
віртуального асистента  
для консультування

5

Amazon використовує  
близько 200 тис. роботів  
Kiva на складах

# За рахунок чого бізнес-модель Amazon (marketplace) досягає позитивного ефекту для навколишнього середовища?

1

85% відновлюваної енергетики в бізнесі та оголошені проєкти з відновлюваної енергетики в 18 країнах...

2

де є корпоративні офіси, центри розподілу, центри обробки даних і фізичні магазини, які разом обслуговують мільйони клієнтів у всьому світі.

3

Заміна одноразових пластикових пакетів для доставки на паперові пакети та картонні конверти для замовлень із центрів виконання. Мінімізація упаковки

4

Споживачі можуть отримати доступ до ряду послуг для переробки, ремонту або обміну речей, а також придбання відремонтованих товарів (Amazon Second Chance)

5

оптимізація управління запасами їжі для мінімізації відходів та участь у програмі перерозподілу

# За рахунок чого бізнес-модель Amazon (marketplace) досягає позитивного ефекту для навколишнього середовища?

1

Використання інструменту визначення вуглецевого сліду

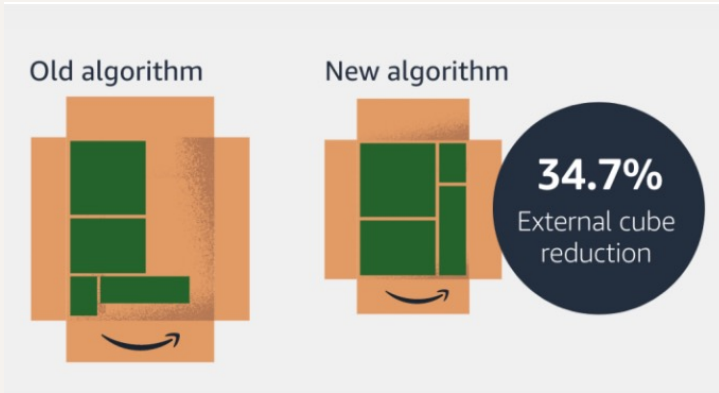
2

доступ до продуктів, які є більш сталими: як до товарів під брендом Amazon, так і товарам третіх сторін, які мають сертифікати сталого розвитку в рамках програми Climate Pledge Friendly.

3

встановлення датчиків, які надають дані про використання води в режимі реального часу операторам і групам сталого розвитку





# Сталі практики

aws

Contact Us Support English

Products Solutions Pricing Documentation Learn Partner Network AWS Marketplace Customer Enablement

Cloud Financial Management Solutions Services Community & Events Customers Blog

Free AWS Training | Advance your career with AWS Cloud Practitioner Essentials—a free, self-paced course.

## Customer Carbon Footprint Tool

Track, measure, review, and forecast the carbon emissions generated from your AWS usage

[Get Started for free](#) [Learn more](#)

Measure the estimated carbon emissions from your use of AWS services.

Advance your understanding of your carbon footprint drivers, from services to geographies.

### Corrugated

43% of shipments



Boxes

### Flexibles

49% of shipments



Padded Mailer



Flexible Mailers



Paperboard Envelopes



Unpadded Bags



Recyclable Paper Padded Mailer

### Shipment Zero Packaging

8% of shipments



No Amazon Packaging

#### Leadership Principle

Успіх і масштаб  
забезпечують  
широку  
відповідальність



З 2021 існує Black Business Accelerator ініціатива, спрямована на створення сталого капіталу для компаній, що належать темношкірим

Прагнення  
бути кращим  
роботавцем на  
планеті



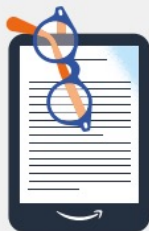
## Our Societal Commitments and Progress

### Gender Equity

We signed and adopted the UN Women's Empowerment Principles as part of our long-standing commitment to gender equity.

Через Amazon Business Donations Hub у 2021 році надано понад 225 млн пожертвуваль у натуральній формі, включаючи засоби індивідуального захисту, шкільне приладдя та інші предмети першої необхідності.

Підвищення  
кваліфікації 300 000  
співробітників  
Amazon до 2025  
року



Середня стартова  
оплата понад 18  
дол США за  
годину для  
виконання робіт і  
транспортування  
в США

Представництво  
співробітників із  
різними професійним  
спрямуванням у  
бізнесі



Learn more about our complete list of [Goals and Progress](#) on our website.

# За рахунок чого бізнес-модель Amazon (marketplace) досягає позитивного ефекту для людей?

1

Покриття медичних, лікувальних послуг, стоматологічних

2

Центри охорони здоров'я на території, які забезпечують зручний доступ до високоякісного лікування

3

форум, де щодня працівники висловлюють свої проблеми, пропонують пропозиції та задають запитання

4

Субсидування плати за навчання та отримання професії, підвищення кваліфікації

5

Впровадження питання прав людини в процеси прийняття рішень, а також у політику та систему управління.

# За рахунок чого бізнес-модель Amazon (marketplace) досягає позитивного ефекту для людей?

1

**партнерство в рамках ланцюгів поставок (interactive supply chain map), тренування працівників**

2

**підтримка Принципів розширення прав і можливостей жінок для просування гендерної рівності та розширення можливостей на робочому місці, ринку та в спільнотах**

3

**використання штучного інтелекту при здійсненні безпечної доставки товарів**

4

**підтримка ментального здоров'я з безкоштовними конфіденційними консультаціями та послугами, використання додатку**

5

**допомога в заснуванні стартапів**

# За рахунок чого бізнес-модель Amazon (marketplace) досягає позитивного ефекту для громад?

1

**STEM освіта**  
**Освітні програми для**  
**студентів в області IT**

Amazon Future Engineer , AWS Training and Certification , AWS re/Start , AWS Academy , AWS Educate , AWS Think Big Experience , our partnership with Girls in Tech , and AWS GetIT .

2

3

**Whole Foods Market**  
**було засновано з метою**  
**забезпечення людей і**  
**планети продуктами**  
**харчування, швидкого**  
**перерозподілу**

# Чи може бізнес-модель Amazon (marketplace) бути сталою? Негативні ефекти:

1

**Бізнес-модель Amazon легко скопіювати**

2

**Страйки працівників і низький командний дух на складах**

3

**Фейкові товари на маркетплейсі Amazon, часто низька якість**

4

**Amazon запустив служби Amazon Air (вантажна авіакомпанія для масових перевезень), Prime Now та Amazon Logistics.**

5

**Значні інвестиції у інтелектуальну власність, збільшення заборогованості**

# How the company generates income in E-Commerce and achieve SDG?

