

Abstrakt. "Netflix" ning abonent raqamlarini to'xtatish uchun narxlash strategiyalari" ishi global striming giganti Netflix, Inc. O'z obunachilari orasida xizmatlarni bekor qilish, sonini ko'paytirishni to'xtatishni rejalashtirayotgan turli xil yangi narx strategiyalari haqida gapiradi. Ishda Netflix har doim uydagi ko'ngilochar makonda doimiy o'zgarib turadigan mijozlar imtiyozlaridan qanday xabardor bo'lganligi va mijozlarga xizmat ko'rsatish uchun biznes modelini o'zgartirganligi va shu tariqa har safar g'olib bo'lganligi o'rganiladi. 2010-yillarning oxirida Netflix yangi muammolarga duch keldi. Ko'p sabablarga ko'ra u obunachilar soni va demakki, daromadlarning qisqarishini boshdan kechirdi. Bundan tashqari, mijozlarni saqlab qolish uchun o'z zimmasiga olgan kontent yaratishga e'tibor qaratganligi sababli uning investitsiya xarajatlari ham yuqori edi. Netflix daromad olish, mijozlarni saqlab uchun ko'plab samarali raqobatlashish yangi strategiyalarini joriy etishni ko'rib chiqayotgan edi, shu tariqa biznes modeliga yana o'zgarishlar kiritdi. Xo'sh, Netflix g'olib bo'lish uchun biznes modelini yana muvaffaqiyatli o'zgartiradimi?

#### Muammolar

Ish quyidagi ta'lim maqsadlariga erishish uchun tuzilgan:

- 1. Biznes modelining asosiy tarkibiy qismlarini tushuntiring.
- 2. Biznes modellarini qayta ixtiro qilishga olib keladigan vaziyatlarni tahlil qiling.
- **3.** Turli narx strategiyalarini va ularning biznes samaradorligini ko'rib chiqing.
- **4.** Yangi narx strategiyalarining biznes istiqbollariga ta'sirini aniqlang.

#### **Kirish**

2022-yil 19-aprelda dunyodagi eng yirik striming xizmati Netflix, Inc. (Netflix) reklamani qoʻllab-quvvatlovchi yangi obunalarni joriy etishni rejalashtirayotganini e'lon qildi. Reklama qoʻllab-quvvatlanadigan a'zolik darajalar sifatida qoʻshiladi, obunachilarga reklamalarni koʻrmaslik uchun toʻlov toʻlash imkoniyati beriladi.

## Netflix va uning o'zgaruvchan biznes modellari

Netflix 1997 yilda Reed Xastings (Xastings) va Mark Randolf tomonidan Raqamli Video Disklarni (DVD) sotish va pochta orqali ijaraga berish uchun tashkil etilgan, bu biznes modeli videolarni ijaraga berish bozorida o'yinni o'zgartirgan. Keyin Netflix obuna modelini taqdim etdi, u erda mijozlar DVD disklarini oyiga belgilangan to'lov evaziga onlayn ijaraga olishlari mumkin edi.

## Ssenariyning o'zgarishi

Yillar davomida iste'molchilarning oqim bozorida yangi kontentga bo'lgan cheksiz talabini qondirish uchun o'zlarining noyob kontentini taklif qiluvchi yangi o'yinchilar paydo bo'ldi va shu bilan raqobatni oshirdi. Ushbu stsenariy oqim bozorida yangi obuna rejalarining mos ravishda kiritilishiga olib keldi. Bir nechta moslashuvchan obuna rejalari joriy etila boshlandi.

# Yo'nalishdagi o'zgarish

Bekor qilishning yuqori stavkalariga yechim sifatida va aholining katta qismiga murojaat qilish uchun striming kompaniyalari kontent yaratish, kontentni sotib olish va iste'dodlarni saqlab qolish uchun o'z xarajatlarini oshirishni boshladilar. Netflix shuningdek, kontent yaratish byudjetini oshirdi, ayniqsa ko'proq original kontent ishlab chiqarish uchun. Biroq, kontent yaratishga ko'paygan sarmoyasini qoplash uchun Netflix o'z investitsiyalaridan munosib daromad olish uchun xizmat narxlarini oshirdi.