



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 qo'llab-quvvatlovchi yangi obunalarni joriy etishni rejalashtirayotganini e'lon qildi. Reklama qo'llab-quvvatlanadigan a'zolik darajalar sifatida qo'shiladi, obunachilarga reklamalarni ko'rmaslik uchun to'lov to'lash imkoniyati beriladi.

### **Netflix va uning o'zgaruvchan biznes modellari**

Netflix 1997 yilda Reed Hastings (Hastings) va Mark Randolph 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 disklerini 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 ssenariy oqim bozorida yangi obuna rejalarning 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.

