

**МУНИЦИПАЛЬНОЕ БЮДЖЕТНОЕ
ОБЩЕОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ГОРОДСКОГО ОКРУГА БАЛАШИХА
«ГИМНАЗИЯ №2»**

ПРОЕКТ

на тему «Информационный бизнес»

Зубарева Дениса Олеговича,
ученика 9 «А» класса

Руководитель проекта:
Терехова Елена Дмитриевна
учитель информатики

2019 г

Оглавление

1. Введение
 - Проблема
 - Цели
 - Задачи
2. Ход работы
 - Информационная справка
 - Виды информационного бизнеса
 - Достоинства и недостатки инфобизнеса
3. Вывод
 - Рекомендации. Как начать информационный бизнес
 - Заключение
4. Список литературы

Введение

Информатизация как одна из более ярких системы социальных отношений развитых государств все больше привлекает забота научных работников. Познание информации играет определённую роль во всех сферах работы людей. В последнее время стали бывать замеченным работы, приуроченные к определенным финансовым и технологическим задачам промышленности информатики, где установлены вопросы измерения и оценки информации, финансовой производительности информационной работы, формирования рынка информационных предложений. Впрочем, на мой взор, пока же ещё не возымели добродетельного отблеска. Во множества из их обычно отличаются только эти облики ресурсов, как территория, работа, капитал, предпринимательские возможности, но постиндустриальная культура становится в раз ряд с ними информацию. Сейчас легендарное выражение Фрэнсиса Бекона "знание - сила", как ни разу до этого, покупает определенное значение. Информация делается в современном обществе важным моментом финансового подъема, собственно что еще только отмечается в учебниках. В связи с данными ведется изучение трудности по экономики информационного общества.

Проблема: Я задумался, что такое информационный бизнес, и смогу ли я в будущем заняться им.

Цель проекта: Исследовать информационный бизнес, его плюсы и минусы.

Задачи проекта:

- 1) Изучить понятие информационного бизнеса.
- 2) Рассмотреть все достоинства и недостатки этого бизнеса.
- 3) Как начать информационный бизнес самому.

Ход работы

Информационный бизнес

Инфобизнесом именуется платная работа, сущностью которой считается перепродажа информационных познаний, причём это имеют все шансы быть как собственные познания. Как и каждая область предпринимательства, информационный бизнес дает собой замен продукта на средства. Продуктом в инфобизнесе является дорогая и нужная информация. Загореться созданием личного инфопродукта посылно всякому человеку. Для этого ему довольно быть экспертом в какой-нибудь области или же отлично понимать в каком-либо деле, в котором у него наличествует хорошо наработанный навык. Дабы информационный продукт был нужным, информация обязана быть ценной, высококачественной, отлично оформленной и помогающей людям решить их какие-либо определенные трудности.

Виды информационного бизнеса

Во всякой стране информационный бизнес встроен в инфраструктуру всей системы предпринимательства. Это касается банков, аудиторских фирм, различных бирж и других аналогичных обликов работы. Не считая сего, он еще считается отдельной сектором экономики и выступает как автономный бизнес. Информационный продукт на нынешний денек выражен в огромном количестве видов.

К ним относятся:

1. Обучающее видео.
2. Заметки.
3. Аудиокнига.
4. Вебинары.
5. Тренинги.
6. Программное обеспечение.
7. Фотобанки.
8. Вебсайты.
9. Электрические книжки и т. д.

То, собственно что инфопродукты формируются с целью получения выгоды, значит, собственно что любой из их содержит собственную

валютную цену. Численность предпринимателей, которые благополучно реализуют собственные продукты сквозь сеть онлайн, давным-давно уже перевалило за некоторое количество сотен, и каждый день их количество лишь только возрастает. Это разъясняется тем, собственно что бизнес-процессы в информационных системах не считаются настолько уж сложными для организации и пуска, но несмотря на все вышесказанное имеют довольно гигантские возможности.

Облики информационного бизнеса делятся в зависимости от сферы (сегмента) их работы:

- потребительский - когда информация передается потребителю;
- интеллектуальный – предоставление и употребление информации между специалистами;
- сегмент например именуемого взаимодействия, когда фирмы – создатели ведут взаимодействие при разработке, а например же дальнейшей реализации собственной продукции;
- сфера обеспечения бизнеса – когда случается замен информацией в процессе всевозможных обликов работы, а как раз закупка продукта, распространение продукции, маркетинг.

Плюсы и минусы информационного бизнеса

Плюсы:

- Минимизация средств, которые имеют все шансы оказаться важными для начала становления бизнеса.
- Отпадает надобность в розыске или же аренде кабинета.
- Отсутствие присутствия риска.
- Возможность развиваться, совмещая иные облики работы, не кидая ведущую работу.
- Нет надобности в сборе документов и визировании их по различным инстанциям.
- Создание информационного продукта учитывает наименьший комплект познаний и навыка.

Минусы:

- Большие кратковременные издержки для автономного сотворения высококачественного информационного продукта.
- Приложение усилий для становления маркетинга, который нужен при влечении к удачной реализации загаданных намерений.

Рекомендации. Как начало информационного бизнеса

1. Первое, что для вас надо устроить – это определиться с темой продаваемой информации. Выбирая тему, в обязательном порядке учитывайте личные познания и способности, на которую станет ориентирована ваша информация. Индивидуальный навык считается ключевым моментом при выборе темы.
2. При выборе темы задумайтесь, станет ли ваша информация кому-то интересна, и есть ли на нее спрос. Припоминайте одно из ключевых правил продаж – спрос порождает предложение. В случае если нет спроса, то и предлагать продукт станет в высшей степени непросто.
3. Как бы вы отлично не разбирались в собственной теме, но это лишь только полдела. Вы в обязательном порядке обязаны изучить и овладеть почвой инфобизнеса. Взять в толк схемы работы, вдуматься в специфику юзера и его стремления. Естественно, в сети возможно отыскать большое количество уже готовых схем и способов продаж, но, как правило, они уже отчасти себя изжили. Надо находить, а вернее разрабатывать автономно, что-нибудь свежее, уникальное, способное заинтересовать забота клиента к вашему товару. В инфобизнес, как и во всяком ином деле, принципиально надо заполнять лишь только свежими, личными мыслями. Лишь только эта схема имеет возможность доставить итог.

Заключение

Рассматривая компьютерный базар РФ в целом, стоит принять, собственно что он вправду оживленно развивается, внедряясь во всевозможные сферы нашей жизни. Наверное, признание роли информации и информационной работы в современном финансовом и общественном развитии считается первым, но не наиболее необходимым шагом на пути развития информационного рынка и информационной экономики в целом.

Могу отметить лишь следующее, у меня доверие вызывают те инфобизнесмены. Которые в открытом доступе имеют достаточно много материала для изучения. И попутно продают свои курсы которые помогают углубиться в изучаемой теме. Сталкиваясь с таким человеком ты понимаешь, что придя на тренинг или получив его материалы на почту, ты действительно сможешь узнать еще что-то новое.

Материалы для проекта:

- 1) <https://utmagazine.ru/posts/8642-informacionnyy-biznes>
- 2) <http://fb.ru/article/293232/chto-takoe-informatsionnyiy-biznes-informatsionnyiy-biznes-ot-a-do-ya>
- 3) <http://live-leader.ru/informacionnyy-biznes/>
- 4) <https://studwood.ru/1375255/ekonomika/zaklyuchenie>