

Modelos de Negocio Online

Tenemos que tener claro que un modelo de negocio es el mecanismo por el cual un negocio busca generar ingresos y beneficios. Es cierto que hay empresas en internet que se crean sin modelo de negocio, pero esto son casos excepcionales y en mi opinión es muy arriesgado. A no ser que lleves años en el sector y tengas plena confianza y capital para empezar tu empresa y aguantar varios años sin generar dinero, estos modelos de negocio te ayudarán a estructurar tu idea. Solo incluyo modelos de negocio online.

- 1. Comercio electrónico (e-commerce):** Venta de productos a través de internet. A diferencia de la venta en tiendas físicas es escalable y fácil de llevar a otros países. Es un negocio en tendencia al alza ya que cada vez más gente se siente cómoda pagando por internet. Más complejo de lo que la gente se cree ya que involucra muchos aspectos de ventas tradicionales y marketing digital, como por ejemplo email marketing, facebook ads, marketing de influencers, imagen y branding etc. Aun así cuando se ejecuta bien es uno de los negocios más rentables online.
- 2. Publicidad:** Una de las primeras formas de rentabilizar las páginas de internet. Consiste en enseñar anuncios publicitarios en tu página de contenidos. Como podrás adivinar, los resultados dependen de la cantidad y calidad del tráfico que tengas. A los expertos en marketing les interesa una audiencia más segmentada, por lo que es bueno especificarte en un nicho en concreto. Hay muchas formas de introducir anuncios en tu sitio web, Google mismo tiene un servicio llamado AdSense que gestiona los anuncios que aparecen en tu web. No es recomendable depender solo de publicidad ya que no tienes absoluto control y eres vulnerable a épocas de crisis o estacionalidad publicitaria.
- 3. Suscripción:** Se ha utilizado en muchos negocios tradicionales, como gimnasios y periódicos. En el mundo online se empezó a utilizar en muchos videojuegos como por ejemplo el World of Warcraft. Hoy en día servicios como Spotify y Dropbox son plataformas referentes en este tipo de modelo de negocio. También cabe destacar la aparición de este modelo en el e-commerce, donde pagas una mensualidad por recibir una caja con un lote de productos, los cuales muchas veces hemos conseguido gratis en formato de muestra de los fabricantes.
- 4. Marketplace:** Un Marketplace pone en contacto a los proveedores y los clientes. Existen muchos tipos de marketplaces, los casos más famosos serían Uber o Airbnb. Al igual que en el comercio electrónico, hoy en día han surgido nuevas plataformas que permiten que puedas crear tu marketplace a un coste relativamente bajo sin tener nociones de programación. Una web que te permite empezar hoy mismo es: <https://www.sharetribe.com/>
- 5. Servicios:** Proveer servicios digitales a través de internet, un ejemplo muy claro es una agencia de redes sociales. El problema es que es poco escalable ya que dependes de más personal para seguir adquiriendo clientes y corres el riesgo de quedarte con exceso de personal cuando terminas algunos proyectos. También corres el riesgo de perder clientes cuando tu personal se va de tu empresa, ya que el cliente prefiere trabajar con el talento, no con la empresa en sí.
- 6. SaaS:** Este modelo surge tras la aparición de la nube, permitiendo a empresas alquilar o vender su producto a través de ella. Lo que antes tenías que comprar e instalar en tu ordenador o el sistema de la empresa, ahora puedes alquilar por menor tiempo y

precio a través de la nube. Ejemplos de este modelo son Google Docs, Salesforce o Amazon Services.

7. **Dinero Virtual:** Se puso de moda en juegos como Second Life y explotó con juegos de móvil como Clash of Clans. La idea es hacer cambiar dinero real a los usuarios por monedas ficticias, sin la posibilidad de que vuelvan a cambiarlo.
8. **Freemium:** Ofreces la gran mayoría de los servicios gratis, pero reservas ciertas opciones Premium de pago. Muchos videojuegos de móvil están alocados en este modelo de negocio, así como plataformas como LinkedIn en la que pagando accedes a servicios más completos.

Acabar por decir que muchos modelos son una mezcla de algunos de los que hemos mencionado y que no hay nada escrito en piedra. Esto es una guía para que te orientes y de aquí innoves o pienses como juntarlos para beneficiar a tu empresa o proyecto.