



¿PUEDE UTILIZAR UN MODELO DE NEGOCIO ALTERNATIVO?

Un modelo de negocio es la arquitectura y los procesos de una empresa, que expresa cómo crea, suministra y capta valor. Describe las fuentes de ingresos, los clientes objetivo y la propuesta de valor de una empresa. Es importante que una organización defina claramente su modelo de negocio, porque proporciona una guía y establece parámetros sobre cómo debe operar para alcanzar sus objetivos.

Contar con el modelo de negocio adecuado puede incluso ayudar a una organización a desestabilizar su sector y aventajarse sobre sus competidores. Aquí tiene cuatro modelos de negocio alternativos que puede considerar:



01. Modelo cebo y anzuelo

Conceptos similares son 'navaja y cuchilla' y 'líder perdido'. El modelo 'cebo y anzuelo' implica la oferta de un producto barato para atraer la venta de un producto relacionado que es más caro o requiere compras repetidas. Algunos ejemplos son Gillette, donde la venta de la maquinilla de afeitar es independiente de la de las cuchillas desechables, y Nespresso, donde la venta de la cafetera se complementa con la de las cápsulas de café.



02. Modelo de suscripción

Cuando un cliente paga una cuota durante un periodo definido para acceder o utilizar un producto, y luego debe renovar esa suscripción para acceder a ese producto en el futuro. Se trata de un modelo generalizado en las empresas editoriales, incluidos los proveedores de software. El mismo modelo es evidente en los servicios digitales de streaming (por ejemplo, Netflix) y los gimnasios o clubes de fitness.



03. Modelo gratuito

Con el modelo 'gratuito', el producto se proporciona al cliente sin coste alguno. Una forma que tiene el proveedor de ganar dinero con este modelo es la publicidad. Por ejemplo, el diario impreso Metro se distribuye gratuitamente a través de estanterías de autoservicio en zonas concurridas como centros comerciales y estaciones de autobús o tren. Gigantes digitales como Google y Facebook ganan dinero con la publicidad selectiva.



04. Modelo entre usuarios

Este modelo de negocio consiste en prestar un servicio que conecta la oferta y la demanda de un producto o servicio, utilizando principalmente una plataforma tecnológica. Piense en Uber y AirBnB. Ninguna de las dos empresas es propietaria de los vehículos o propiedades que pagan los clientes. Los mercados de comercio electrónico también desempeñan una función similar.