
APEC: CRECIMIENTO DE LAS EMPRESAS INDÍGENAS A TRAVÉS DEL COMERCIO (FASE 3) 2024

**¿Puedes usar? ¿Un modelo de
negocio**

¿PUEDES USAR? ¿UN MODELO DE NEGOCIO

Aquí hay cuatro que puede considerar:



Modelo de cebo y anzuelo

Conceptos similares incluyen 'navaja y cuchillas' y 'líder en pérdidas'. 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 que requiere compras repetidas. Algunos ejemplos son Gillette, donde la venta de la afeitadora es independiente de las cuchillas desechables; y Nespresso donde la venta de la máquina de café ya se complementa con la venta de las cápsulas de café.



Modelo de suscripción

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



Modelo gratuito

Con el modelo 'gratuito', el producto se proporciona al cliente sin cargo. Una forma de que el proveedor gane dinero con este modelo es hacer publicidad. Por ejemplo, el diario impreso Metro está disponible de forma gratuita, distribuido 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 a través de la publicidad dirigida.



Modelo peer-to-peer

Este modelo de negocio consiste en proporcionar un servicio que conecte la oferta y la demanda de un producto o servicio, utilizando principalmente una plataforma tecnológica. Piensa 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 realizan una función similar.

