

CONCEPTOS CLAVE: PLATAFORMAS

MODELO LÍNEAL

La entrega de valor se produce de forma lineal de la empresa a sus clientes. Es decir, la empresa vende productos o presta servicios a sus clientes.

MODELO DE NEGOCIO DE PLATAFORMA

Las plataformas crean infraestructuras dentro de las cuales sus usuarios se aportan valor entre ellos. Por eso decimos que hay dos lados o dos segmentos de clientes.

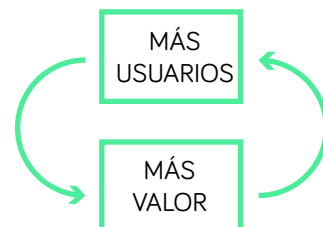
NETWORK EFFECT / EFECTO RED / ECONOMÍAS DE RED

Efecto que se produce en una plataforma debido a que el valor para todos los usuarios incrementa a medida que incrementa el número de usuarios.

Esto no ocurre en los modelos lineales, en los que el valor es independiente del número de clientes.

CÍRCULO VIRTUOSO

Como consecuencia del network effect se produce un círculo virtuoso debido a que cuando ganas tracción y eres capaz de captar más usuarios que tus competidores, al aportar más valor, te ayudará a captar más usuarios.

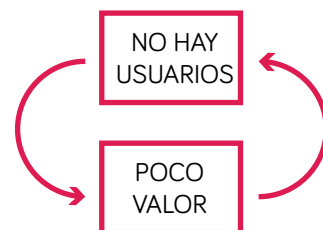


MASA CRÍTICA

Las plataformas empiezan a crear valor cuando alcanzan cierta masa crítica. Por ejemplo, en un Marketplace se empieza a generar valor a los compradores cuando hay “suficientes” vendedores, y viceversa.

CÍRCULO VICIOSO

Visto desde la otra perspectiva, cuando no tienes usuarios, generas muy poco valor, lo que te dificultará crecer.



EL “HUEVO Y LA GALLINA”

Así se conoce al reto de superar o romper el círculo vicioso.

MARKETPLACE

Plataforma que conecta la oferta y la demanda de productos y servicios de diversos tipos.

CLASIFICADOS

Modelo de negocio que tuvo mucho auge. Actualmente el término está en “desuso”. Se trata de plataformas que agregan oferta y demanda, con una propuesta gratuita para el usuario, y que monetizan principalmente mediante publicidad. Encajaría dentro del modelo Free. Algunos clasificados han incorporado cuotas Premium. (ej: Wallapop, Vibbo, etc.).

ON-DEMAND PLATFORMS

Plataformas como Uber, Cabify, Mr Jeff, Clintu... que ofrecen un servicio integral. Conectan oferta y demanda, pero no con la misma libertad que un Marketplace. Por ejemplo, los precios los fija la plataforma. Ganan dinero cobrando una comisión por cada transacción.

PLATAFORMAS DE CONTENIDO

Plataformas como Youtube, Yelp, Tripadvisor... en las que unos pocos crean contenido que todos consumen. Corresponden principalmente al modelo Free. En algunos casos también incorporan servicios Premium.

MODELOS DE NEGOCIO FREE

Atraen a millones de usuarios con una propuesta gratuita. Monetizan a sus usuarios vendiendo los “datos” y la “atención” a empresas anunciantes.

MODELOS DE NEGOCIO FREEMIUM

Ofrecen un servicio básico gratuito que les permite captar millones de usuarios y un servicio premium de mayor valor a cambio de, habitualmente, un precio en formato suscripción. A veces también cobran por el consumo de un servicio puntual.