

Modelo	Definición	Ventaja	Desventaja	Características	Ejemplos
<b>B2C</b> (Business to Consumer)	Es la transacción donde una empresa vende productos o servicios directamente al consumidor final.	Mayor volumen de clientes potenciales.	Alta competencia y sensibilidad al precio.	- Ventas rápidas.	Amazon, Netflix, Zara
				- Marketing dirigido al consumidor.	
				- Atención al cliente esencial.	
<b>B2B</b> (Business to Business)	Es la transacción entre dos empresas, donde una empresa vende productos o servicios a otra.	Relaciones comerciales estables y de largo plazo.	Ciclos de venta más largos y procesos de decisión más complejos.	- Negociaciones formales.	Salesforce, Alibaba (B2B sección), Oracle
				- Contratos y acuerdos a largo plazo.	
				- Volumen de compra mayor.	
<b>C2C</b> (Consumer to Consumer)	Es la transacción directa entre consumidores, usualmente a través de una plataforma intermediaria.	Costos bajos y posibilidad de reutilizar productos.	Riesgos en la confianza y seguridad entre usuarios.	- Interacción entre individuos.	eBay, MercadoLibre, Facebook Marketplace
				- Plataformas de intermediación.	
				- Gran variedad de productos usados.	