

FUNDAMENTOS DE TIC

(TECNOLOGÍAS DE LA INFORMACIÓN Y LAS COMUNICACIONES),
REDES DE COMPUTADORES E INFORMACIÓN

Tipos de modelo de negocio

Corretaje: Se centra en crear mercados que atraigan compradores y vendedores y facilitar entre las partes las transacciones respectivas.

Modelo de publicidad: Se centra en la trasmisión de medios. En este modelo, se manejan los medios de comunicación para hacer avisos publicitarios.

Intermediación de información: Este modelo de negocio, también es conocido como Infomediatorio, se caracteriza por ofrecer productos y/o servicios a los usuarios a cambio de información personal por medio de un registro.

Modelo mercantil: El modelo mercantil, participan mayoristas y detallistas de bienes y/o servicios.

Modelo de productos: Permite interactuar directamente con el cliente sin ningún tipo de intermediario, trayendo como beneficios eficiencia, reducción de costos, mejora en el servicio al cliente, reducción en los tiempo de distribución, entre otras.

Modelo de afiliación: Se caracteriza por que el vendedor (sea una empresa o una persona) brinda algún tipo de recompensa para sus afiliados y le piden a cambio llevar más personas a la empresa y vender productos y/o servicios.

Modelo de comunidad: Se basa en la lealtad de los usuarios a la empresa, ya que promueven la visita periódica de sus usuarios ofreciéndoles publicidad e información eficaz que los motive a continuar visitándolos.

Modelo de suscripción: Se caracteriza porque el cliente paga por un producto y/o servicio periódicamente a una empresa, fijándose un valor entre las partes.

Modelo de empresa de servicios públicos: se caracteriza porque el cliente paga por un producto y/o servicio periódicamente a una empresa, fijándose un valor entre las partes.

