

SISTEMAS DISTRIBUIDO INTERNET

Seminario

Modelos de negocio en la web

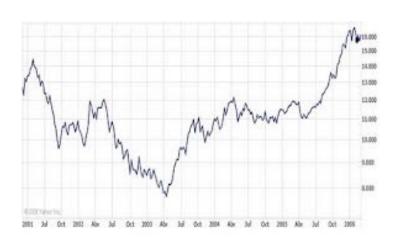
ÍNDICE

- Definición
- Taxonomía
- Modelos basados en la intermediación
- Modelos directos
- Modelos de vendedor
- Modelos basados en suscripción
- Modelos basados en publicidad
- Modelos de comunidad

DEFINICIÓN DE MODELO DE NEGOCIO



Un modelo de negocio es el **mecanismo** sobre el que una empresa crea, proporciona y capta **valor** y cómo finalmente a través de ese valor obtiene **ingresos**







CONCEPTOS Y CARACTERÍSTICAS GENERALES

Conceptos:

- Bien: producto o servicio que se negocia.
- Proveedor: Aquel agente que vende el bien.
- Consumidor: Aquel agente que compra el bien.

Características de éxito que se repiten en los modelos:

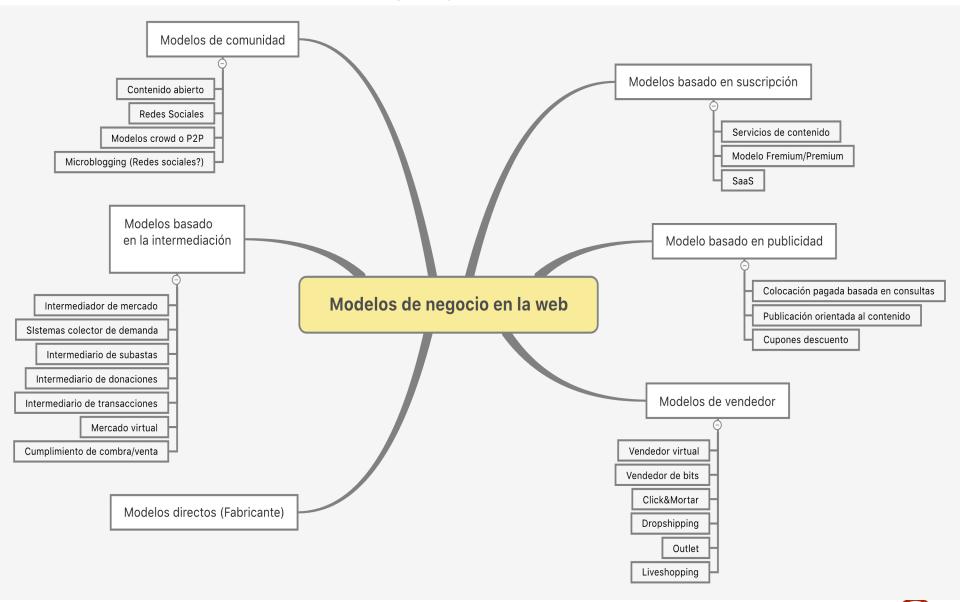
- Respuesta a necesidades reales: es fundamental resolver un problema a tus clientes potenciales y además que se trate de un problema de cierta importancia.
- Modelos escalables y repetibles: se trata de que puedan crecer las ventas a un ritmo mucho mayor que el de los costes una vez hecha la inversión y creada la estructura.
- Multimodelos, no dependientes de la publicidad:
 - Los autónomos y las empresas recurren a combinaciones de varios de los modelos (publicidad y servicios Premium p.e.)
 - Evitar publicidad acapare los ingresos (P.e. Muchas startups se limitan al 30% de la facturación).

Grado IISW 4

DEFINICIÓN DE LOS MODELOS GENERALES

- M. Basado en la intermediación: Son aquellos en los que el mediador obtiene beneficio por el trámite de poner en contacto a los proveedor/consumidor del bien.
- M. Directo: El bien llega directo al consumidor desde el proveedor siendo este el fabricante.
- M. de Vendedor: El proveedor vende bienes no manufacturados íntegramente por él.
- M. de suscripción: El proveedor cobra una cuota de suscripción temporal por el consumo de un servicio.
- M. B. En publicidad: El proveedor cobra por la difusión publicitaria de un bien.
- M. De comunidad: El proveedor obtiene algún beneficio de los modelos anteriores pero incorporado en una red social.

TAXONOMÍA



Intermediarior de mercado

Definición

Reúne a toda la oferta de un sector determinado en un mismo sitio.

Ingresos

- Comisión al cliente por contratar el servicio
- Comisión al proveedor por publicar sus servicios (comisión por unidad, por paquete de ventas, ...etc)

- Minube.com en el sector turístico oferta alojamiento, vuelos, alquiler de coches etc...)
- Edreams.com en el sector viajes en particular (aunque han ampliado).
 - Entrevista al CEO de Edreams.com [http://www.emprendedores.es/casos-deexito/entrevista-a-javier-perez-tenessa-fundador-deedreams/claves-edreams]
 - Tecnología española de interconexión de proveedores



Modelos basados en la intermediación



Sistema colector de la demanda

Definición

El cliente final puja lo que está dispuesto a pagar por un servicio para recolectar la demanda, también llamado modelo *TaskRabbit*

Ingresos

• Comisión al proveedor por publicar la oferta de servicio

- Taskrabbit.com. El pionero en USA.
- Etece.com en el sector de los servicios para el hogar.
 - http://loogic.com/500-000-euros-de-inversion-en-etece-el-primer-taskrabbit-espanol/



Intermediador de subastas

Definición

- Subasta clásica. El pujante puja con la cantidad real que cree que vale el servicio/producto. El que puja con la cantidad más alta gana el producto.
- Subasta con Precio Por Puja (PPP). El pujante compra un pool de pujas que usa durante la subasta. El pujante que puja el último en la puja gana el servicio/producto. Cada puja sube el precio una cantidad pequeña normalmente y cuesta entre 0.5 y 1.0 euros.

Ingresos

- Clásicas: Comisión por venta.
- PPP: Ingresos por coste de las pujas vendidas.

- S. Clásicas: ebay.com, autorola.com
- S. PPP: bidphoria.com, madbid.com



Intermediario de donaciones

Definición

El "crowdfunding", se trata de un modelo parecido al anterior: una empresa proporciona una plataforma para la realización de aportes económicos destinados a un determinado fin. Últimamente el fin suele ser ideas de negocio de emprendedores.

Ingresos

• Comisión que recibe el gestor de la plataforma si se alcanza el mínimo establecido por el recolector.

- http://www.Lanzanos.com
- http://www.kickstarter.com





Intermediario de transacciones

Definición

Empresas que intervienen como intermediarios entre vendedores y compradores. Particulares o no.

Ingresos

Comisión cobrada al vendedor normalmente.

- http://www.Paypal.com
- https://www.apple.com/apple-pay/





Mercado virtual

Definición

Es un portal web donde los proveedores pueden dejar sus productos a la venta y el intermediario es el que se encarga de promover las ventas.

Ingresos

· Comisión cobrada al vendedor normalmente.

- http://www.wallapop.com
- http://www.vibbo.es





Vendedor virtual

Definición

Los vendedores virtuales empleando un portal web venden sus propios artículos diseñados por ellos, pero no necesariamente fabricados por ellos mismos.

Ingresos

• El margen de venta.

- http://www.amazon.com (Kindle Fire). Quanta_Computer fabrica el Kindle Fire para Amazon. Amazon vende el Kindle Fire por debajo de coste. Cual es su negocio? El consumo de contenidos digitales. (issupply)
- http://www.apple.com (iPad Air). Manufacturer Foxconn Inc.











Vendedor de bits

Definición

Un vendedor, a través de un portal web o aplicación vende productos y servicios exclusivamente digitales. Igual que un intermediario -mercado virtual-, solo que como todos sus productos son digitales, **no interviene la logística**

Ingresos

• El margen de venta (el precio al que vende el producto menos el precio de coste). Parte del sofware vendido es desarrollado por una compañía externa y otro es propio.

- http://store.apple.com/ http://store.apple.com/ http://www.androidmarket.es/ , etc
- http://www.spotify.com









Click&Mortar

Definición

El concepto click & mortar es el juego de palabras resultante de la mezcla de 'click' y 'brick and mortar'.

- Se denomina empresas 'click' a aquellas puras de Internet.
- Por otro lado, 'brick and mortar' (ladrillo y mortero) hace referencia a las empresas tradicionales, grandes conocedoras de su modelo de negocio, pero con poca experiencia en Internet.

Click & Mortar se refieren a negocios con tiendas físicas y tiendas en Internet.

Ingresos

• El margen de venta (el precio al que vende el producto menos el precio de coste).

Ejemplos

- http://www.casadellibro.com,
- http://www.fnac.com
- http://www.elcorteingles.com

Grado IISW 15



Dropshipping

Definición

Se trata de comercios online en los que la tienda virtual no almacena stock sino que gestiona directamente el envío desde el proveedor, por ejemplo en China, al cliente, por ejemplo en Francia o España.

Ingresos

Aunque los márgenes suelen ser bastante bajos tiene la ventaja de que se ahorra en costes y sobre todo en inversión.

Ejemplos

El mayorista https://www.bigbuy.eu/



Outlet

Definición

Basado en sus atractivos precios y en su enfoque de comunidad y exclusividad, el éxito de Privalia, Buyvip y Vente Privee en el mundo de la moda ha sido notorio y ha llamado la atención de grandes como El Corte Inglés o de otros sectores, como el de los viajes, con iniciativas como Viajalo. Aunque se iniciaron como clubes privados y exclusivos de compradores, se están haciendo cada vez más abiertos. Y existe hueco de mercado para productos más sectorializados.

Ingresos

 Precios de compra a mayorista bajos por ser restos de stock. Margen del vendedor.

Ejemplos

Privalia, Buyvip y Vente Privee



LiveShopping

Definición

Sitios web que ofrecen grandes descuentos de unos pocos productos durante un tiempo muy limitado, que no suele exceder de 24 horas, con un stock limitado. En los momentos de mayor auge de la crisis tuvieron bastante aceptación pero su buque insignia en España, Ooferton entró en suspensión de pagos un año después de su venta al grupo Pixmanía. Otro ejemplo que si perdura es Mequedouno.

Ingresos

Margen bajo pero muchas ventas.

- www.mequedouno.com
- ldayprice.com



Servicios de contenido

Definición

canales de pago con contenidos de valor en los que hay que pagar una cuota mensual para poder acceder a ellos

Ingresos

· La cuota de suscripción del usuarios registrado.

- http://www.orbyt.es
- http://www.netflix.com







Modelo Freemium

Definición

Similar al anterior, pero que ofrecen una parte del servicio de forma gratuita (Usuarios Free) y, al mismo tiempo, ofrecen el servicio completo o servicios de valor añadido por una cuota mensual (usuarios Premium). Aplicable no sólo a contenido sino también a otros sectores como el software (SaaS o Software as a Service).

Una gran subclasificación:

Freemium por:

- Espacio
- Funcionalidad
- •

Ingresos

• La cuota de suscripción del usuarios Premium.









- <u>Cloud Storage (http://www.dropbox.com,</u> http://www.icloud.com)
- Redes de contactos (http://www.meetic.com, http://www.match.com)



SaaS

Definición

El "Software como Servicio" incluye todo el software de aplicaciones de gestión ubicadas en la "nube", no en el ordenador de la empresa. Viene cambiando radicalmente el funcionamiento del mercado del software al permitir a los autónomos y las pymes acceder a precios asequibles a herramientas que hasta ahora sólo podían utilizar las grandes empresas. Con la ventaja de permitir el acceso desde cualquier sitio e incrementar la seguridad de la información. Se pueden encontrar soluciones de facturación, contabilidad, gestión comercial y CRM, emailing, software de oficina, etc. Y esto es sólo el principio.

Ingresos

Número alto de usuarios

Ejemplos

www.Gmail.com

Azure.com

Aws.com



Venta de conocimiento (E-Leaning)

Definición

La venta de manera individual de conocimiento paquetizado a través de cursos online, ebooks o guías está permitiendo a numerosos emprendedores y bloggers obtener una rentabilidad mucho mayor a sus servicios, posicionándose como expertos en su nicho de mercado y mejorando su calidad de vida.

Podría estar en Vendedor/Venta de bits Aunque el modelo suele estar basado en la publicidad si es individualizado

Ingresos

- Derivados de una cuota
- Derivados de la publicidad vista por el acceso a espacio de conocimiento.

Ejemplos

- https://www.escuelamasterchef.com
- Youtube.com (Publicidad principalmente).

Grado IISW 22

MODELOS DE NEGOCIO BASADOS EN PUBLICIDAD INTRODUCCIÓN



- El uso de buscadores como herramienta principal para encontrar información sobre productos y servicios
- Para las empresas es primordial un buen posicionamiento en las listas de resultados para = aumento de visitas + clientes potenciales
- Se impone la publicidad de resultados frente al CPM (Coste por Mil).
 - CPM: Coste por aparecer Mil veces tu enlace en una página Web. (http://www.elpatiodigital.com/diferencia-entre-cpm-cpc-y-cpa/)

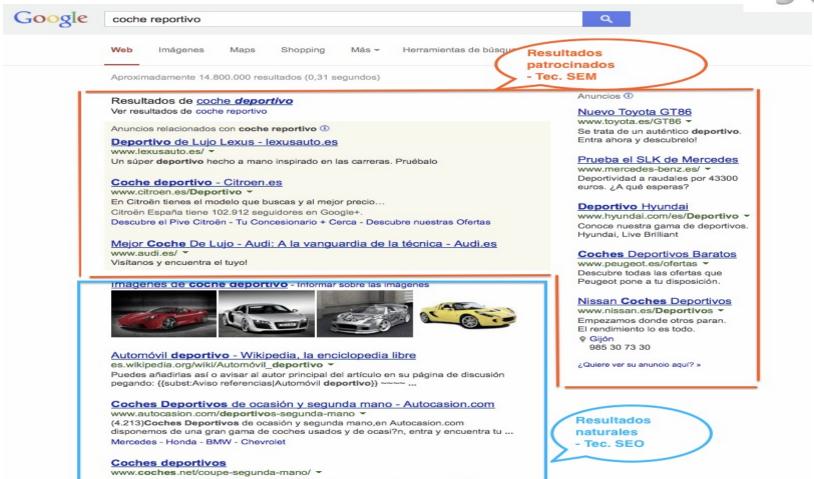
MODELOS DE NEGOCIO BASADOS EN PUBLICIDAD CONCEPTOS DE SEO & SEM



- SEO (Search Engine Optimization).
 - Def. Actividades y técnicas que se aplican para mejorar el posicionamiento de una página web en los resultados naturales u orgánicos de los buscadores
- SEM (Search Engine Marketting).
 - Def. Estrategias de publicidad y marketing que englobas todas las acciones y técnicas publicitarias que se implementan y desarrollan en los buscadores.

MODELOS DE NEGOCIO BASADOS EN PUBLICIDAD CONCEPTOS DE SEO & SEM 2





Grado IISW

MODELOS DE NEGOCIO BASADOS EN PUBLICIDAD CONCEPTOS DE SEO & SEM 3



Técnicas SEO

- Mínimo 250 palabras (aprox. 80%/20% texto/código texto/imágenes texto/videos)
- Google va a mirar un máximo de 150 kb (sólo texto)
- No plagies contenidos, google te expulsará del índice
- Importante las Keywords (densidad del 2-4%)
 - Una keyword es una meta que describe el contenido de una página.
- Linkbuilding y Redes Sociales (que te enlaces organismos gubernamentales y articulos)
- Velocidad de carga y errores de página (Hosting de calidad).
- Usar Title y Description
 - Con mucho mimo, en vez de la metatag "keywords"

Técnicas SEM

- Mundo del marketting on-line.
- Es hablar de los productos Google: AdWords y AdSense
- AdWords
- AdSense

MODELOS DE NEGOCIO BASADOS EN PUBLICIDAD



Colocación pagada basada en consultas

Definición

Se basa en ofrecer publicidad dirigida individualmente en función de las consultas que hagan en un buscador web. Se vende el posicionamiento favorable de vínculos a la empresa o publicidad relacionada con términos de consulta utilizada en una búsqueda.

Es decir, si se realiza una búsqueda con las palabras clave "tienda de deportes en Leganés" aparecerán:

- resultados basados en el motor de busquedas mas
- otros enlaces de empresas de deportes de la zona que hayan pagado por aparecer en consultas del tipo deportivas.

Ingresos

- AdWords: Subasta de palabras clave. Google gana por palabra subasta
 - Primeros pasos

- Buscador http://www.google.es
- <u>La economía de google 2012</u>
- Evolución publicidad 2012



MODELOS DE NEGOCIO BASADOS EN PUBLICIDAD



Publicidad orientada al contenido

Definición

Las empresas de publicidad orientadas al contenido le ofrecen a los sitios webs la posibilidad de obtener ingresos a través de la publicidad incrustada en sus páginas (Se habla de **Monetizar** tu website).

Ingresos

Cobro por tener publicidad de terceros en su web-site.

- Google AdSense: Reparto de beneficios
 - Las fórmulas de negocio: AQUÍ
 - Caso de éxito: <u>Vivir de google Adsense</u>



MODELOS DE NEGOCIO BASADOS EN PUBLICIDAD



Cupones descuento

Definición

Consiste en ofrecer por Internet, servicios/productos de ocio a precios muy reducidos. La propuesta de valor de las empresas de cupones hacia las empresas de ocio no es generarles beneficios directos por ventas, sino lo que podría ser el comienzo de un nuevo modelo de negocio para la publicidad.

Ingresos

- La empresa de cupones gana un margen por cupón vendido, que suele ser alto.
- La empresa anunciada que da el servicio/producto obtiene muy poco margen beneficio, pero si gana el "boca a boca" si el servicio es de calidad.

- http://www.Groupon.com. Servicios de Ocio.
- http://www.myefox.com. Productos de electrónica.



Contenido abierto

Definición

Se basa en la creación, por parte de los usuarios finales, de una comunidad en la que todo el mundo puede participar. Normalmente

Ingresos

- En un modelo en el que sabes lo que les interesa a tus usuarios, a través de la temática de los artículos, es de admirar que aún no hayan incluido publicidad entre sus fuentes de ingresos.
- El modelo de ingresos de Wikipedia se basa unicamente en las donaciones.

- http://www.wikipedia.com. 29,5 millones de \$ en 2012.
- http://wikitravel.org





Redes Sociales

Definición

las personas pudiesen reproducir sus relaciones sociales, iniciar relaciones nuevas, intercambiar mensajes y fotografías, y complementar en la red una parte importante de su vida social. XING X

Ingresos

Las redes sociales profesionales como **LinkedIn** o **Xing** ofrecen mayores herramientas a cambio de una cuota mensual (Modelo Freemium).

Linked in

- Todas usan publicidad dirigida: sacandolo partido al conocimiento de los hábitos y gustos de sus clientes a través de la publicidad como es el caso de Facebook y Tuenti.
- Juegos sociales o sus propias monedas virtuales.





- Redes profesionales: http://www.LinkedIn.com
- Redes de ocio.: http://www.facebook.com, http://www.tuenti.com



Modelos de crowd o P2-P

Definición

El negocio está en conseguir que muchas personas aporten, generalmente dinero u ofertas. Es un campo que se viene consolidando y que se está aplicando en la financiación de emprendedores y artistas (crowdfunding), préstamos entre personas (crowdlending), microtrabajos profesionales o marketplace de diseño (crowdsourcing).

Ingresos

Normalmente se cobra una comisión por cada operación, el problema es conseguir el volumen suficiente para conseguir la viabilidad.

Ejemplos

• En el ámbito del transporte hace años que destacan iniciativas como Blabacar y este último año una iniciativa como Housers, una plataforma de financiación participativa para invertir en el mercado inmobiliario.

Grado IISW 32



Microsoft[®]

yammer²

Herramientas de microblogging

Definición

Permite enviar mensajes breves únicamente de texto a usuarios, pero a través de servicios de enlaces es posible publicar artículos de webs o incluso fotos. La información publicada será libre para quien quiera molestarse en leer lo que otro publique

Ingresos

Twitter, no tienen un modelo de ingresos claro. O simplemente no lo tienen y sobreviven a base de empresas de capital riesgo. Básicamente tiene tres fuentes de ingresos: a) Los tweets promocionados, b) los temas patrocinados y c) las cuentas patrocinadas.

plurk.

• Yammer si tienen un claro modelo de ingresos, el de cuentas Premium con la que se goza de ciertos privilegios como, por ejemplo, borrar miembros o mensajes o fijar el número máximo de caracteres.

- Microblogs genéricos: http://www.twitter.com, http://www.Plurk.com
- Microblogs profesionales: http://www.yammer.com, http://www.zvncro.com

CASOS DE ÉXITO

Casos de Éxito

- Javier Pérez-Tenessa (Edreams)
 - https://www.youtube.com/watch?v=cAWeNgBdT
 Mc [41'-]
- Larry Page (Google)
 - https://www.ted.com/talks/larry_page_where_s_google_going_next
- Time Berners lee (Web)
 - https://www.ted.com/talks/tim_berners_lee_on_t
 he_next_web#t-34997

REFERENCIAS

- http://www.sugerendo.com/es/estrategia-de-ecommerce/modelos-de-negocio-en-internet-i-taxonomias/
- http://www.sugerendo.com/es/vender-en-internet/modelosde-negocio-en-internet-ii-business-model-canvas/
- https://infoautonomos.eleconomista.es/ideas-denegocio/modelos-de-negocio-en-internet/