**Modelo de Marketplace: Fiverr, Spotify, LinkedIn, Colvin**

**1. Fiverr:**

**Modelo de negocio principal**: Marketplace de servicios.

Fiverr es una plataforma que conecta a freelancers con clientes que necesitan servicios específicos, como diseño gráfico, redacción, desarrollo web, traducción, etc. Los proveedores de servicios (freelancers) publican sus ofertas y los compradores (clientes) seleccionan los servicios que desean contratar.

* **Tipo de Marketplace**:
  + **Marketplace de servicios**: Fiverr conecta a proveedores de servicios (freelancers) con clientes que buscan soluciones específicas.
  + **Modelo de negocio**: Business-to-Consumer (B2C) y también Business-to-Business (B2B) en ciertos casos.

**2. Spotify:**

**Modelo de negocio principal**: Plataforma de música en streaming.

Aunque Spotify no es un "marketplace" en el sentido clásico de la palabra (como Amazon o eBay), se podría clasificar como un **marketplace de contenido digital**. Spotify conecta a artistas y oyentes, ofreciendo una plataforma en la que los artistas pueden subir su música y los oyentes pueden acceder a ella, ya sea mediante una suscripción premium o con anuncios.

* **Tipo de Marketplace**:
  + **Marketplace de contenido digital**: Spotify conecta a creadores de música (artistas) con consumidores de música (oyentes).
  + **Modelo de negocio**: Business-to-Consumer (B2C).

**3. LinkedIn:**

**Modelo de negocio principal**: Red profesional y de negocios.

LinkedIn es una plataforma social orientada al networking profesional. Aunque no es un marketplace clásico, ofrece funcionalidades que lo acercan a este modelo, especialmente con su plataforma de **LinkedIn Marketplace**, que facilita la conexión entre empleadores y empleados potenciales, además de permitir la compra y venta de servicios profesionales.

* **Tipo de Marketplace**:
  + **Marketplace de talento profesional**: Conecta a profesionales y empleadores, permitiendo la contratación de talento.
  + **Modelo de negocio**: Business-to-Business (B2B) y Business-to-Consumer (B2C).

**4. Colvin:**

**Modelo de negocio principal**: Marketplace de flores y plantas.

Colvin es una plataforma online que conecta a los clientes con proveedores de flores y plantas frescas. Aunque se parece a un marketplace tradicional, el modelo de negocio de Colvin puede ser considerado como **un modelo de venta directa con un toque de marketplace**, ya que ellos mismos gestionan la venta de los productos, pero se basan en un sistema de distribución similar al de un marketplace.

* **Tipo de Marketplace**:
  + **Marketplace de productos físicos** (en este caso, flores y plantas).
  + **Modelo de negocio**: Business-to-Consumer (B2C).

**Métricas de Fiverr (2020)**

**a. Número total de compradores:**

Según el informe anual de Fiverr de 2020, la plataforma alcanzó **2,8 millones de compradores**.

**b. Ingresos anuales:**

Fiverr generó ingresos anuales de **107,1 millones de dólares** en 2020.

**c. Porcentaje de compradores recurrentes:**

El **26%** de los compradores en Fiverr fueron recurrentes en 2020. Es decir, un cuarto de los usuarios de la plataforma regresó para hacer nuevas compras.

**Conclusión**

En resumen, Fiverr es un marketplace de servicios, Spotify es un marketplace de contenido digital, LinkedIn puede considerarse un marketplace de talento profesional, y Colvin, aunque se parece a un marketplace, tiene un modelo de negocio más enfocado en la venta directa con un sistema de distribución que recuerda al marketplace.

Este ejercicio muestra la diversidad de modelos de negocio basados en el concepto de marketplace, con aplicaciones que van desde servicios, contenido digital, talento profesional y productos físicos.