

MODELOS DE SUSCRIPCIÓN

Presentado por:

- **Johan Stiven Prado**
- **Breiner Pino Lasso**
- **Hector Yojanes Cobo**
- **Julian Alexander Manquillo**

Los modelos de suscripción han revolucionado la forma en que las empresas ofrecen sus productos y servicios digitales. Este enfoque se basa en la idea de que los clientes pagan una tarifa recurrente a cambio de acceso continuo a contenido.

5 VENTAJAS DEL MODELO DE SUSCRIPCIÓN



INTEGRAL
INNOVATION EXPERTS

Beneficios y Desventajas de los Modelos de Suscripción

Beneficios

1 Ingresos Recurrentes

Los modelos de suscripción generan un flujo de ingresos predecible y estable a lo largo del tiempo.

2 Mejor Retención de Clientes

Los clientes suscritos tienden a ser más leales y menos propensos a cambiar a la competencia.

3 Mejor Conocimiento del Cliente

Los datos de suscripción permiten a las empresas entender mejor a sus clientes y ofrecer un mejor servicio.

Desventajas

1 Adquisición de Clientes

Atraer nuevos clientes puede ser un desafío, ya que las empresas deben convencer a los consumidores de que el valor a largo plazo de la suscripción supera el costo inicial.

2 Retención de Clientes

Mantener a los clientes suscritos a largo plazo puede ser complicado, ya que siempre hay el riesgo de que cancelen su suscripción o migren a la competencia.

Público Objetivo

1 Consumidores Digitales

Los modelos de suscripción tienen un gran atractivo para los consumidores que valoran la conveniencia y la experiencia digital, como millennials y generaciones más jóvenes.

2 Profesionales y Empresas

Los servicios y herramientas digitales basados en suscripción también son muy populares entre los profesionales y las pequeñas y medianas empresas que buscan soluciones de software y contenido de manera flexible y asequible.

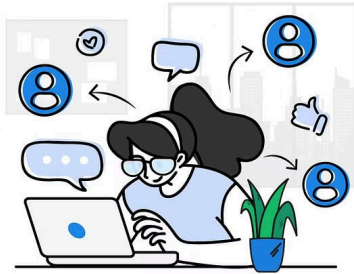
3 Familias y Hogares

Los modelos de suscripción también pueden llegar a las familias y hogares que desean acceso a contenido de entretenimiento, educación o servicios en el hogar de manera regular y a un costo fijo.

**Público
objetivo**

Qué es y cómo llegar a él

 QuestionPro



Spotify

Spotify, la plataforma de música en streaming, ofrece dos modelos de suscripción principales:

1

Spotify Freemium

El plan Freemium de Spotify es gratuito y permite a los usuarios escuchar música con anuncios publicitarios. Tiene algunas limitaciones, como la reproducción aleatoria y la imposibilidad de descargar canciones para escucharlas sin conexión.

2

Spotify Premium

El plan Premium de Spotify elimina los anuncios y ofrece funciones adicionales como la descarga de música, la reproducción sin interrupciones y la posibilidad de elegir las canciones que se quieren escuchar. Este plan requiere una suscripción de pago mensual.

Elige tu Premium

Escucha sin límites en tu teléfono, altavoz y otros dispositivos.

Individual

9,99 €/mes
1 cuenta

- ✓ Despidete de los anuncios
- ✓ Escucha música donde quieras, incluso sin conexión
- ✓ Reproducción a la carta

EMPEZAR

[Rigen términos y condiciones.](#)

Duo

12,99 €/mes
2 cuentas

- ✓ 2 cuentas Premium para parejas que vivan bajo el mismo techo
- ✓ Duo Mix: una playlist para dos que se actualiza regularmente con música que os gusta a los dos
- ✓ Música sin anuncios, sin conexión y a la carta

EMPEZAR

[Rigen términos y condiciones.](#)

Plan Familiar

14,99 €/mes
Hasta 6 cuentas

- ✓ 6 cuentas Premium para familiares que vivan bajo el mismo techo
- ✓ Family Mix: una playlist para tu familia que se actualiza regularmente con música que os gusta a todos
- ✓ Bloquea la música explícita
- ✓ Música sin anuncios, sin conexión y a la carta

EMPEZAR

[Rigen términos y condiciones.](#) Para familiares que residan en el mismo domicilio.

Estudiantes

4,99 €/mes
1 cuenta

- ✓ Descuento especial para universitarios que reúnan las condiciones
- ✓ Despidete de los anuncios
- ✓ Escucha música donde quieras, incluso sin conexión
- ✓ Reproducción a la carta

EMPEZAR

[Oferta apta solo para estudiantes de instituciones de enseñanza superior acreditadas. Rigen los términos y condiciones de la oferta con descuento para estudiantes de Spotify.](#)

Empresas con Modelos de Suscripción



Bancolombia

Bancolombia, uno de los bancos líderes en Colombia, ofrece a sus clientes cuentas de ahorro con planes de suscripción que brindan beneficios adicionales como descuentos, recompensas y acceso a servicios exclusivos.

Amazon Prime

Amazon Prime es un programa de suscripción que brinda a los clientes beneficios como envío gratuito, acceso a contenido de streaming y otras ventajas exclusivas.

Tendencias en los Modelos de Suscripción

1

Personalización

Las empresas están ofreciendo suscripciones más personalizadas, con opciones flexibles y a medida de las necesidades de cada cliente.

2

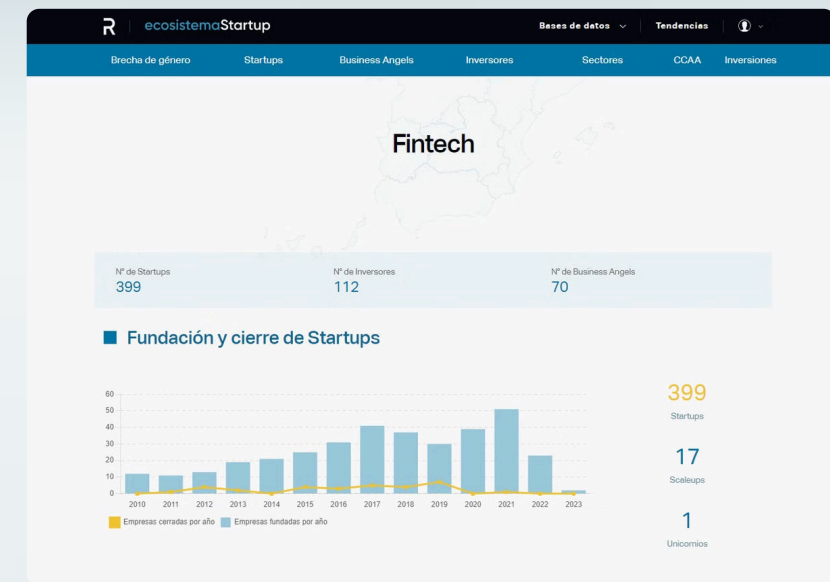
Convergencia de Servicios

Se observa una tendencia hacia la integración de diversos servicios y productos en paquetes de suscripción para ofrecer una experiencia más completa al usuario.

3

Suscripciones de Valor Añadido

Algunas empresas están ofreciendo suscripciones con beneficios exclusivos, como descuentos, acceso anticipado a contenidos o servicios premium.



Conclusión

Los modelos de suscripción representan una oportunidad emocionante tanto para los consumidores como para las empresas. Ofrecen mayor flexibilidad, conveniencia y valor a largo plazo. Mientras evolucionan, veremos más opciones, experiencias más personalizadas y ecosistemas de suscripción más completos. Es un futuro lleno de posibilidades en la forma en que accedemos y disfrutamos de los productos y servicios que nos importan.