

MODELOS DE NEGOCIO INNOVADORES para PYMES

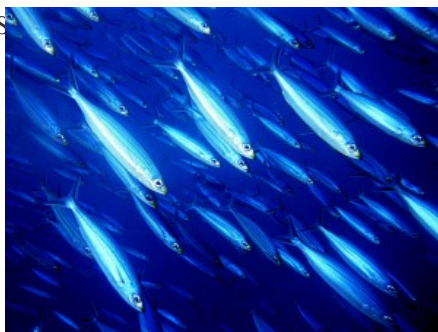
Una de las tareas del Director general de una PYME es **cuestionarse PERIODICAMENTE su modelo de negocio**, es decir, cómo piensa actuar para obtener dinero de forma recurrente. Esto no sólo supone analizar el actual sino RE_plantear nuevos modelos que aporten más valor.

Para ello nada mejor que entender de donde venimos y, sobre todo, cuales son los modelos con más más éxitos, base sobre la que "copy-improve" y cuestionar el propio modelo.

Antes en los **modelos de negocio** o fabricabas algo /prestabas un servicio y lo vendías en directo. Sin embargo, poco a poco se fueron creando **nuevas formas de generar ingresos**. Como **Gillette o Xerox** que En lugar de vender cada máquina de la forma tradicional, las alquila cobrando por cada copia.

A continuación vamos a ver algunos modelos de los más interesantes. OJO ! No existen modelos puros sino mezcla de ellos.

MODELOS DE GRUPOS DE CLIENTES



Se trata de modelos de negocio en el que existen al menos 2 **grupos de clientes interdependientes entre sí**, de tal forma que no existe un grupo de clientes sin la existencia del otro. Habitualmente uno de los lados es **subvencionado**, es decir, el servicio que recibe tiene un importante descuento (o es gratis) a costa del lado no subvencionado.

Un buen ejemplo de éste tipo de modelo de negocio y de cómo un modelo de negocio puede hacer a un sector replantearse sus dogmas es el GOOGLE : En él existe un grupo (el gran público) que recibe un producto gratuito (las búsquedas). El lado que subvenciona son los anunciantes, que consideran atractivo el modelo **mientras exista una base suficientemente grande de miembros del otro lado** (el gran público).

Otros ejemplos de modelos de negocio son los fabricantes de consolas como Nintendo Wii o PS3 (conectan desarrolladores de videojuegos con clientes), a fabricantes de tarjetas de crédito (conectan a compradores con los comercios) o incluso la prensa. Un ejemplo que ilustra estos mercados lo podemos encontrar las discoteca: Uno de los grupos del mercado (las chicas) tienen acceso gratuito a la discoteca que es asumido principalmente por el otro grupo (los chicos que pagaban entrada), así como por la vía de ingresos adicional (las copas).

LARGA COLA

Se llama ?Larga Cola? al modelo en honor a la gráfica de distribución de ventas, en la que un conjunto pequeño de referencias acumula la mayor parte de las ventas (bestsellers), siendo el resto de referencias vendidas de forma más ocasional (la cola).

Uno de los mejores ejemplos de un modelo de negocio basado en la larga cola es el del proveedor **Amazon y los libros electrónicos**. Además las **tecnologías de recomendación** de Amazon son magníficas: para un cliente que ha realizado varios pedidos, la probabilidad de que acierte recomendándole uno es muy alta? lo que hace que sea posible generar venta en productos de nicho al final de la larga cola.

CEBO Y ANZUELO

Se basa en la presencia de una **oferta inicial atractiva y muy barata** que fideliza al cliente con la marca, y que posteriormente alienta al cliente a **seguir comprando productos o servicios**. Cambia la obligación y complejidad de vender todos los meses nuevas unidades únicamente a disponer de unos ingresos recurrentes adicionales a las unidades vendidas? a costa de asumir unas pérdidas iniciales.

En éste tipo de negocio es muy habitual que el vendedor al principio **pierda dinero** con el cliente, **creando los beneficios** con cada compra posterior.

Además del ejemplo de las maquinillas de afeitar, las **empresas de ascensores** y las **operadoras de telecomunicaciones** nos ofrecen otras alternativas.

SOFTWARE-AS-A-SERVICE

El cliente no tiene que adquirir un costoso software (producto, coste fijo), que deberá posteriormente instalar en un hardware adicional y pagar por una suscripción y soporte (variable, periódico), **sino que paga por recibir un servicio mes a mes (o anualmente)**.

Uno de los **ejemplos** más conocidos son los software de CRM, o incluso los de Business Intelligence: Empresas como [LiteBi](#), han sido capaces de poner un completo software de BI al alcance de cualquier empresa sin importar su tamaño.

Hay muchos otros tipos de modelos de negocio (Fremium, Subastas, Low-cost, Afiliados, Franquicias, Concursos, Suscripción, venta de productos virtuales..) .Os recomiendo ver la **lista de modelos de negocio** que Javier Martin ([Loogic](#))[explica de forma muy clara](#) en su web.

¿Con que herramientas se puede CUESTIONAR el modelo de negocio?