

Modelos de negocio

1) Concepto

Son varios los modelos de negocio de las empresas que operan en Internet. Analizaremos los siguientes modelos:

- Basados en la audiencia
- Venta productos
- Comisiones
- Suscripción

2) Basados en la audiencia

Este modelo de negocio es semejante al de las televisiones y emisoras de radio. Encuentran una fuente de negocio importante en la **publicidad** y en los **patrocinadores**.

- Los **portales horizontales** o genéricos -puerta de entrada a Internet- como **Terra** (<http://www.terra.es> [1])
- Los **portales verticales** o temáticos -como los anteriores pero especializados- como **Universia** (<http://www.universia.net> [2])
- Las **comunidades** permiten más interacción a los usuarios, con charlas, debates, listas, como **Relojes-especiales** (<http://www.relojes-especiales.com> [3])
- Los **programas de incentivos** premian a los usuarios con regalos por navegar, leer correo, como **Mypoints** (<http://www.mypoints.com> [4]) o **Consupermisó** (<http://www.consupermisó.com> [5])
- Los **servicios de Internet gratuitos**, ofrecen servicios gratuitos como enviar correo electrónico u otros, como **Hotmail** (<http://www.hotmail.com> [6])

Hablaremos de la **publicidad en este apartado** [7] y especialmente de la **publicidad en contexto** [8], recalcando en este modelo de negocio la importancia de los medidores de audiencias como **Comscore** (<http://www.comscore.com> [9]) o **Nielsen-Netratings** (<http://www.nielsen-netratings.com> [10]) pues los ingresos tienen que ver básicamente con las visitas recibidas en la página web. La siguiente tabla muestra algunos conceptos que hay que tener en cuenta en este modelos de negocio.

Pongo un anuncio en mi página y cobro simplemente por ponerlo. Cuanta más gente acceda a mi página, mejor.	Pongo un anuncio y cobro si alguien hace click en dicho anuncio.	Pongo un anuncio y cobro si el usuario entra a la página y realiza alguna actividad	Pongo un anuncio y cobro si realiza la compra
CPM	CPC	CPL	CPA
Coste Por Mil Impresiones. (Cost per Mille). El llamado CTR (Click Through Rate) suele rondar el 1 por ciento. Me dan poco dinero	Coste por Click. Se gana dinero si el usuario hace click en la publicidad	Coste por llevar usuarios. (Cost per Lead). Por ejemplo, por rellenar un impreso	Coste por realizar una adquisición. (Cost Per Acquisition). Por ejemplo realizar una compra. Esto ya es más bien un programa de afiliación, que veremos después. Aquí sí que me saca una buena comisión.

3) Venta de productos o servicios

Se trata de vender productos o servicios a través de Internet. Hay bastantes modalidades.

- **Pure plays.** Empresas que sólo operan en Internet. Tipo **Amazon** (<http://www.amazon.com> [11]) en venta de libros y otros productos.
- Empresas de **venta por catálogo** que se han reciclado a Internet. Tipo **Argos** (<http://www.argos.co.uk> [12])
- **Brick & Click.** Empresas tradicionales que han incorporado una tienda virtual. Tipo **Imaginarium** (<http://www.imaginarium.es> [13]) en venta de juguetes.
- Productos digitales (**bits**). Como música, software, informes o fotos. Tipo **Fotolia** (<http://es.fotolia.com> [14]) en venta de fotografías.

- Comercializan **servicios** a través Internet. Como asesoramiento, traducción de textos. Por ejemplo, **Cillerodemotta** (<http://www.cillerodemotta.com>) [15]
- Venta directa del **fabricante**. Empresas fabricantes que han apostado por Internet como único canal de venta. Como el fabricante de ordenadores **Dell** (<http://www.dell.com>) [16]

Lógicamente en principio la audiencia también es importante, porque si no nos visitan mal vamos a poder vender. Cuantas más visitas más ventas, pero el dato interesante es el **ratio de conversión visitas/ventas**. Este ratio, por ejemplo, puede ser **1 por ciento**. Es decir de cada cien visitas a la página uno compra.

4) Comisiones o programas de afiliación

Son intermediarios que **ponen en contacto compradores y vendedores, facilitando las transacciones y obteniendo una comisión**. Ya hemos hablado anteriormente de los programas de afiliación. Los webmaster de portales de Internet pueden **obtenerse ingresos por**



comisiones por venta de <http://www.amazon.com> [17] ([programa de afiliados de Amazon](#) [18]).

productos como libros, software o servicios recomendados, por ejemplo, firmando un programa de afiliación con librerías como **Amazon**,

Aquí hay un ejemplo de web afiliada a Amazon. **Problogger** (<http://www.problogger.net/archives/2007/04/26/tim-ferris-the-4-hour-work-week-an-interview/>) [19]. Para Amazon supone una forma de aumentar sus ventas y para Problogger una forma de obtener unos ingresos extras.

Otro ejemplo, referido a viajes es el programa de afiliados de **Central de Reservas** (<http://afiliados.centraldereservas.com>) [20]

Comisiones habituales para los portales son del 6% para ventas netas iguales o inferiores a 600 euros; 10% para ventas netas iguales o superiores a 600 euros, hasta el límite de 3000 euros y del 12% para ventas netas iguales o superiores a 3000 euros.

1. Select a Report Type

Report Type

2. Choose a Date Range

Pre-selected Period:

Exact Period:
From
To

Downloads include expanded ASIN, date, and other information.

El mismo tipo de programa de afiliación se puede hacer con otras empresas de comercio electrónico.

En ocasiones puede haber un intermediario entre los merchant o afiliadores (los que venden) y los afiliados (los que tienen la página web). Por ejemplo, **Netfilia** (<http://www.netfilia.com>) [21].

Así trabajamos

Flujo de trabajo




Los anunciantes distribuyen las creatividades y/o contenidos en los soportes adheridos a la Red Netfilia.

Los anunciantes remunerar a dichos soportes mediante diferentes variables de pago: por click, usuario único, impresión o sistema mixto: cualquiera de las variables anteriores más una variable transaccional: registro o ventas.

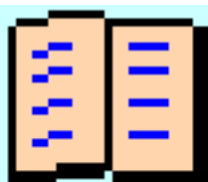
Por ejemplo, obtienen una fuente importante de sus ingresos por comisiones:

- **Infomediarios**, el principal activo que manejan es información, pues ponen en contacto compradores y vendedores y reciben una comisión. Por ejemplo **Autocity** (<http://www.autocity.com> [22]) recibe una comisión si compras un coche través de ellos
- **Agregadores de compra**. Como las cooperativas agrícolas que agrupan a los agricultores y consiguen comprar a mejor precio. **Groupon** (<http://www.groupon.es> [23])
- **Subastas y mercados B2B**. Normalmente cobran una comisión sobre el precio final al que se adjudica. **Ebay** (<http://www.ebay.es/> [24])
- **Anuncios clasificados**. Los típicos tableros de anuncios de los periódicos como **Anuntis** (<http://www.anuntis.es> [25])

SegurMercado				
Compradores Vendedores Cómo funciona Contactar 				
Automóviles				
Descripción	Provincia	Finaliza	Ofertas	Precio Pts
OPEL CORSA 1.0 (BASE) 3p 993 cc 45 CV 0...	A Coruña	23/01/2002	1	35.630
ALFA ROMEO 145 1.4 3p 1351 cc 90 CV 05 ...	A Coruña	29/01/2002	2	79.200
MAZDA 323 F 2.0 DITD EXCLUSIVE 5p 1998 c...	A Coruña	30/01/2002	3	152.867
MAZDA 323 F 2.0 DITD EXCLUSIVE 5p 1998 c...	A Coruña	02/02/2002	3	135.200
OPEL VECTRA 2.0 DTI EDITION 2000 4p 199...	A Coruña	10/02/2002	4	252.810
FORD FIESTA 1.8 TATTOO 5 P...	A Coruña	13/03/2002	4	130.527

5) Suscripción

Los usuarios pagan por acceder a servicios. Un ejemplo son las suscripciones a las revistas académicas, como [Ingenta](http://www.ingentaconnect.com/) (<http://www.ingentaconnect.com/> [26]) cuyos suscriptores son las bibliotecas o los usuarios particulares que pagan por acceder a los artículos de varias revistas.



Compra de artículos científicos

Un ejemplo del modo de suscripción lo proporcionan las bibliotecas universitarias, que se suscriben a revistas académicas, por ejemplo a través de [Ingenta](http://www.ingentaconnect.com/) (<http://www.ingentaconnect.com/> [26]).

Document Request

Title: Bank failure: a multidimensional scaling approach

Author(s): Cecilio Mar-Molinero; Carlos Serrano-Cinca

Source: [The European Journal of Finance](#) **Volume:** 7

DOI: 10.1080/13518470151141486

1) En primer lugar se selecciona el

documento

CatchWord has recognised your registration(s) as:

- Universidad de zaragoza (cid35005929)
- Universidad de Zaragoza (cid296)

2) El sistema reconoce al suscriptor y permite descargar el documento



Identifique el modelo de negocio de varias empresas

Identifique el modelo de negocio de las siguientes empresas de Internet: Elconfidencial.com [27], Maninvest.com [28], Bodegasejeanas.com [29] y Mercadolibre.com [30]

Spoiler: Highlight to view

- Elconfidencial.com -> Periódico online. Modelo basado en la audiencia, obtiene ingresos por publicidad.
- Maninvest.com -> Suscripción, se accede a una base de datos con todas las subvenciones y concursos públicos.
- Bodegasejeanas.com -> Venta de productos, vino.
- Mercadolibre.com -> Comisiones por venta de productos en subasta.

Source URL: <http://ciberconta.unizar.es/ecofin/drupal1/modelos-negocio>

Links:

- [1] <http://www.terra.es/>
- [2] <http://www.universia.net/>
- [3] <http://www.relojes-especiales.com/foros/>
- [4] <http://www.mypoints.com/>
- [5] <http://www.consupermiso.com/>
- [6] <http://www.hotmail.com>
- [7] <http://ciberconta.unizar.es/ecofin/drupal1/formatos-publicitarios>
- [8] <http://ciberconta.unizar.es/ecofin/drupal1/publicidad-en-contexto>
- [9] <http://www.comscore.com/>
- [10] <http://www.nielsen-netratings.com/>
- [11] <http://www.amazon.com>
- [12] <http://www.argos.co.uk/>
- [13] <http://www.imaginarium.es/>
- [14] <http://es.fotolia.com>
- [15] <http://www.cillerodemotta.com/>
- [16] <http://www.dell.com/>
- [17] <http://www.amazon.com/>
- [18] <https://affiliate-program.amazon.com/>
- [19] <http://www.problogger.net/archives/2007/04/26/tim-ferris-the-4-hour-work-week-an-interview/>
- [20] <http://afiliados.centraldereservas.com/>
- [21] <http://www.netfilia.com/>
- [22] <http://www.autocity.com/>
- [23] <http://www.groupon.es>
- [24] <http://www.ebay.es/>
- [25] <http://www.anuntis.es/>
- [26] <http://www.ingentaconnect.com/>
- [27] <http://Elconfidencial.com>
- [28] <http://Maninvest.com>
- [29] <http://Bodegasejeanas.com>
- [30] <http://www.mercadolibre.com>