

Tiempo
de**negocios**

CONSEJOS PRÁCTICOS DE MARKETING
PARA NEGOCIOS ONLINE Y STARTUPS



- [Escribo Sobre](#)
 - [Branding Personal](#)
 - [Emprendimiento y Startups](#)
 - [Entrevistas](#)
 - [Management](#)
 - [Marketing Digital](#)
 - [Marketing y Ventas](#)
 - [Publicidad](#)
- [Quién Soy](#)
- [¿Trabajamos juntos?](#)
- [Contactar](#)
- [Canal Youtube](#)

8 MODELOS DE NEGOCIO EN INTERNET QUE VINIERON PARA QUEDARSE

A lo largo de los años hemos visto introducirse muchos modelos de negocio en Internet, incluso algunos han catapultado a empresas tan importantes a día de hoy como Amazon o Google. Pasada esa etapa, **hay otros modelos que han arraigado en la red de forma natural** y forman parte del día a día de mucha gente. Tarde o temprano tenían que venir ya que todos ellos cumplen con uno de estos dos requisitos:

-Resuelven un problema existente

- Generan una necesidad nueva no contemplada hasta el momento

Pasemos a- detallar cuales son:

1- **El modelo “Flash Sales”**: Aquí encuadramos a todas aquellas propuestas basadas en las ventas online de corta durada y con descuentos importantes. Este tipo de ofertas de “aquí y ahora” funcionan muy bien ya que el usuario sabe que se tiene que decidir de forma rápida o perderá la oportunidad de adquirir el producto o servicio a ese precio. Aquí destacaremos dos subcategorías: **Los outlets online** centrados en la moda: [Vente- Privee](#), [Privalia](#) o [Buyvip](#). Y los llamados **Grupones**: [Groupalia](#), [Letsbonus](#) vendiendo ocio y viajes principalmente o centrados en una categoría concreta como puede ser [Segurbonus](#) en seguros o [Aprendum](#) en cursos de formación.

2- **El modelo “Fremium”**: Modelo basado en el **acceso a un servicio gratuito con el posterior intento de vender servicios asociados “Premium”** o de pago a los usuarios avanzados. La clave de estos modelo (muy

utilizado en servicios Saas o suscripción) es poder captar una masa importante de usuarios que utilizan el servicio de forma gratuita aunque esto significa en la mayoría de casos una fuerte inversión inicial. Tres de los máximos exponentes a día de hoy son [Linkedin](#), [Spotify](#) y [Dropbox](#).

3- **Los comparadores online:** Muy utilizados en multitud de sectores. Se trata de aglutinar en una misma plataforma lo que hacen la gran mayoría de compradores en su día a día. Los tenemos en muchos tipos de productos como los seguros ([Rastreator](#)), billetes de avión ([Kayak](#)), hoteles ([Trivago](#)), productos financieros ([iahorro](#)) y tantos otros.

4- **Permission marketing basado en la generación de “leads”:** Desde hace ya un tiempo el mercado está virando hacia un tipo de Marketing centrado en resultados tangibles. A excepción de grandes marcas que incluyen siempre en su portfolio acciones y estrategias de branding, aquí hablamos de todas aquellas **agencias dedicadas a la generación de contactos interesados** en recibir ofertas de un determinado portal o incluso dispuestos a recibir información de una determinada oferta.

5- **Los nuevos modelos de e-learning:** En muy poco tiempo se ha producido en esta rama una autentica revolución: Hemos pasado de tener cursos que se adquirieren en la red y cada usuario marcaba su propio ritmo a **nuevas formulas como lo son las clases en streaming, mini-cursos por temáticas, plataformas de consultas a expertos e incluso píldoras de conocimiento** a precio muy reducido. Todo ello combinado con potentes campus virtuales que permiten la una interacción mas dinámica con el resto de estudiantes y profesorado. Algunas de las nuevas propuestas son: [Tutellus](#), [Floqq](#), [Internetacademi](#), [foxsize](#) school o [iconversity](#).

6- **Los negocios vinculados al cloud computing:** Aquí podemos hablar de todas aquellas empresas que **se dedican a la protección y almacenamiento de datos en la nube**. En la actualidad ya hay grande corporaciones que lo incluyeron en su portfolio como Amazon, pero si duda hay grandes oportunidades en la comercialización de servicios cloud para pymes, posiblemente adoptando la figura de broker o corredor asesorando a empresas que tengan esta necesidad.

7- **Nuevos modelos P2P (peer to peer):** Aunque ya estamos familiarizados con portales tan relevantes como puede ser [segundamano](#) en España o [airbnb](#) en Europa, hay otras iniciativas que logran satisfacer necesidades de intercambio y **relación entre usuarios donde la oferta y demanda se funden en plataformas especializadas**. Algunas de las empresas mas nuevas son [socialcar](#) (alquiler de coches entre particulares) o [lingoo](#) (para estancias lingüísticas organizadas entre familias).

8- **Crowdfunding:** Posiblemente uno de los conceptos que están mas en boga. Se trata de **plataformas que permiten canalizar la financiación colectiva de proyectos que quieren salir a la luz**. Muy utilizado a día de hoy para la grabación de discos o la edición de libros. Algunas de las plataformas que funcionan bien son: [Lánzanos](#) y [amigosdenyumbani](#) para fines solidarios. La ebullición de todo esto nos lleva a diferenciar dos subcategorías:

– **Crowdsourcing:** o contratación colectiva. Un ejemplo hispano muy claro es [adtriboo](#) donde puedes colgar un proyecto de diseño de logo o página web sin ir mas lejos y podrás escoger entre distintos diseñadores que presentan propuesta.

– **Crowdlending:** aquí se trata de financiación colectiva de empresas y pymes. Una plataforma que está plasmando con éxito este tipo de propuesta lo encontramos en [Arboribus](#).

Internet permite lanzar y validar de forma muy rápida nuevos modelos, eso nos lleva ineludiblemente al desafío constante del “estatus quo” de algunas empresas incluso de los sectores mas tradicionales. En mi opinión, es una inyección constante de creatividad y dinamismo por parte de las mentes emprendedoras muy necesario para que nadie se duerma en los laureles.

Comparte!

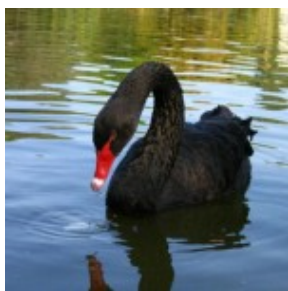


Me gusta



Share 3

Entradas Relacionadas



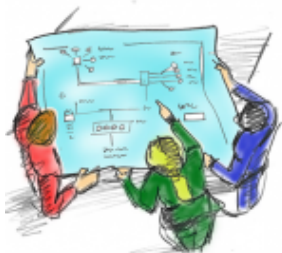
- [La teoría de los cisnes negros aplicada a internet: Cómo prevenir su efecto](#)



- [Los 6 modelos de negocio más rentables en internet](#)



- [Como construir modelos de negocio rentables en internet](#)




- [Como reactivar tu modelo de negocio cuando sufre signos de desgaste](#)

Related Posts:

1. [Los 6 modelos de negocio más rentables en internet](#)
2. [Como construir modelos de negocio rentables en internet](#)
3. [Los 9 pasos para montar un negocio rentable en internet](#)
4. [¿Qué es un prosumer? Por qué es importante serlo para que tu negocio prospere?](#)


Categorías: [Emprendimiento y Startups](#), [Uncategorized](#)

12 Responses so far.

1.  [Abilio I negocios online](#) dice:
[31 agosto, 2013 a las 18:23](#)

Hola, soy una persona que esta interesada en iniciar negocios por Internet, me gusta este articulo ya que me informa de varias maneras de negocios, gracias por su trabajo, saludos.

[Responder](#)

-  [admin](#) dice:
[31 agosto, 2013 a las 19:13](#)

Hola Abilio,

Me alegro que te gustara el artículo. Te deseo mucha suerte con tu proyecto! estamos en contacto




[Responder](#)

2. [Como diseñar el mejor equipo para tu startup : Tiempo de Negocios](#) dice:
[18 octubre, 2013 a las 10:29](#)


[...] 1- Tienes una idea de negocio realmente interesante: puedes consultar algunas en “8 Modelos de negocio en internet que vinieron para quedarse” [...]

[Responder](#)

3.  [franquicia en colombia](#) dice:
[16 diciembre, 2013 a las 18:42](#)


Los negocios en internet son muy rentables y duraderos, si se implementan con el modelos de negocio adecuado, por eso es fundamental conocer estos 10 modelos de negocio así se escoge el más adecuado y más beneficioso para el tipo de negocio que le interesa.

[Responder](#)

- o  [Pau Llambí](#) dice:
[16 diciembre, 2013 a las 19:13](#)

Hola, Siempre he pensado que se puede rastrear mejor los modelos de negocio que realmente son rentables antes de lanzarse. Se pueden evitar muchas sorpresas 😊 Un saludo!


[Responder](#)

4.  [publicar empresa gratis](#) dice:
[20 enero, 2014 a las 21:40](#)

Todos estos modelos están basados en un pilar muy importante que es el internet, la masificación de esta tecnología ha hecho que muchos emprendedores inicien sus proyectos con casi nada de presupuesto y muy inversión,

Excelente Post.

[Responder](#)

- o  [Pau Llambí](#) dice:
[20 enero, 2014 a las 23:08](#)


Gracias por la aportación.
Saludos!

[Responder](#)

5. [Economía de la Participación 20+20 » ¿Qué características tienen las empresas de la EP?](#) dice:
[7 marzo, 2014 a las 13:51](#)


[...] En esta línea, las plataformas especializadas han generado una red de servicios para atender las demandas de los consumidores, dando paso a planteamientos innovadores que se han consolidado como nuevas opciones de negocio. [...]

[Responder](#)

6.  [Alberto](#) dice:
[28 marzo, 2014 a las 22:27](#)


Excelentes formas de vincular la rentabilidad con el Internet, hay muchas webs que ya cumplen con esto aunque requieren perseverancia y amor por lo que se hace, exitos!

[Responder](#)

- o  [Pau Llambí](#) dice:
[29 marzo, 2014 a las 12:12](#)


Hola Alberto!
Gracias por tu comentario.
Saludos!

[Responder](#)

7.  [Lourdes Serrano](#) dice:
[23 mayo, 2014 a las 17:56](#)

Excelente articulo, me ha ayudado mucho, gracias

[Responder](#)

- o  [Pau Llambí](#) dice:
[24 mayo, 2014 a las 13:43](#)

Gracias Lourdes!
Un saludo 😊

[Responder](#)

Deja un comentario

Nombre (obligatorio)

Mail (obligatorio)

Website

- Sí, agrégame a tu lista de correos.

Patrocinadores





- [Los Posts Más Leídos](#)



[Los 6 modelos de neg](#)

Cuando pensamos en modelos de negocio rentables, a veces inconscientemente, [...]



[Estrategia SEO: Cóm](#)

Siempre antes de empezar tu estrategia SEO, en primer lugar [...]



[Las 10 herramientas](#)

Hace poco escribí el artículo: “Las claves para poder considerarte [...]



[Inbound Marketing: C](#)

Para aquellos que os pille de nuevo voy a tratar [...]



[MARKETING DEPORTIVO:](#)

Para cualquier director de marketing preocupado en cómo se percibe [...]

- **Suscríbete a Tiempo de Negocios**

Correo Electrónico *

¡Suscríbete!

- **canal_youtube**



- **Facebook**

Búscanos en Facebook



Plug-in social de Facebook

- **Nube de Tags**

[blog](#) [blogger](#) [blogging](#) [branding personal](#) [Claves clientes](#) [comunicación](#) [consejos](#) [creatividad](#) [Ecommerce](#) [emprendedor](#) [emprendedores](#) [Emprendimiento](#) [freelance](#) [Google](#) [inbound marketing](#) [internet](#) [liderazgo](#) [management](#) [marca personal](#) [marketer](#) [Marketing](#) [marketing contenidos](#) [marketing de contenido](#) [marketing de contenidos](#) [Marketing Digital](#) [marketing online](#) [modelos de negocio](#) [motivación](#) [negocio](#) [NEGOCIOS](#) [negocios digitales](#) [negocios online](#) [objetivos](#) [posicionamiento natural](#) [productividad personal](#) [publicidad](#) [redes sociales](#) [SEO](#) [social media](#) [startup](#) [startups](#) [talento](#) [Twitter](#) [ventas](#)

Copyright © 2014 [Marketing online para negocios en internet](#) - Blog personal de Pau Llambí, consultor de marketing online aportando consejos de Marketing para negocios online.