

[claudioinacio.com](http://claudioinacio.com)

# Los principales modelos de negocios en el e-commerce

*Cláudio Inácio*

¿Tienes pensado montar tu propia tienda online? ¿Conoces los modelos de negocios de comercio electrónico que más te podrán inspirar? En este artículo te voy a contar algunos de los beneficios del comercio electrónico tanto para las empresas como para los consumidores, así como algunos tipos y modelos de negocios más importantes actualmente, que pueden ayudarte a decidir a montar tu e-commerce.

En España, como en muchos otros países, en los últimos años crear tu propia tienda online es un negocio que está en creciendo y una muy buena opción para quién quiere emprender por su cuenta. Pero antes de lanzarte con tu e-commerce tendrás que tener en cuenta algunos conceptos sobre esta temática que podrán ser fundamentales para el éxito de tu inversión.

Desde hace unos años, que muchas empresas y profesionales han decidido lanzarse a vender sus productos a través de Internet, motivados por la caída de las ventas en las tiendas físicas y el incremento de las ventas en los negocios online. Pero el porcentaje

de consolidación del negocio es aún muy bajo, en gran parte porque muchas empresas o profesionales cometen errores al plantear sus estrategias.

Por eso, es muy importante elegir muy bien antes de empezar tu e-commerce, el modelo que vayas a utilizar para implementar tu tienda online. Debes tener muy claro el público objetivo al que vas dirigir tu tienda online, sus características, necesidades, preferencias, etc, para así elegir el tipo de modelo de negocio que más convenga y se adapte a tus estrategias y objetivos.

Por eso, en este post te voy a hablar de 8 modelos de negocios que te podrán ayudar a elegir el que te mejor se adecua a tu tienda online.



## ¿Qué es el comercio electrónico?

El comercio electrónico, que también es conocido como *e-commerce*, es la compra o venta de productos y servicios a través de medios electrónicos, tales como Internet.

## ¿Quieres recibir todos mis Contenidos y Consejos sobre Marketing Online y Social Media directamente en tu mail?

La mayor parte del *e-commerce* consiste en la venta y compra de productos o servicios entre personas y empresas, sin embargo, un

porcentaje considerable del comercio electrónico se atribuye a la adquisición de artículos virtuales tales como la descarga de videojuegos o músicas.



## Beneficios del *e-commerce*

### Beneficios para las empresas

- **Reducción de costes** – la creación de una tienda online es mucho menor que la creación de una tienda física.
- **Eliminación de fronteras** – el e-commerce permite un alcance global más rápido.
- **Personalización** – permite una mayor y más rápida personalización en el trato con el cliente.
- **Negocio 24h disponible** – con el comercio electrónico tu tienda estará siempre disponible todos los días de la semana a un coste bajo.
- **Mayor conocimiento** – del cliente lo que permite conocer mejor sus necesidades y expectativas.
- **Nichos de mercado** – permite llegar a clientes objetivos y especiales de una manera más eficiente y con bajo coste.

- **Mejora la atención al cliente** – permite mejorar la calidad y la eficiencia en el servicio de atención al cliente.
- **Disminuye los costes de comunicación** – utilizando Internet como canal de comunicación.

## Beneficios para los clientes

- **Universal** – los consumidores en cualquier parte del mundo pueden realizar una compra, desde que tengan acceso a Internet.
- **Mayor oferta de productos y servicios** – permite la existencia de una gran variedad de productos y servicios disponibles.
- **Envío inmediato** – normalmente las compras de los productos o servicios son enviados de manera inmediata.
- **Mayor información disponible** – los consumidores tienen mucha más información disponible sobre los productos y servicios.
- **Personalización** – los clientes pueden personalizar los productos o servicios a su gusto, según las opciones disponibles.
- **Comparar precios** – los consumidores pueden hacer una comparativa de precios entre varios productos o servicios para decidir por el mejor le convenga.

- **Seguimiento de compras** – los clientes pueden hacer un rastreo de sus pedidos para saber en que estado se encuentran.
- **Compartir su experiencia** – mediante las redes sociales, algo muy buscado por clientes que están en proceso de compra de un producto o servicio, ver las experiencias de otros consumidores.



## Principales tipos de comercio electrónico

### Business – to -Business (B2B)

Es un modelo de e-commerce en el cual todos sus participantes son empresas.

Algunas de las ventajas de este tipo de comercio electrónico son:

- Ahorro de tiempo;
- Reducción de costes;
- Control de despacho de pedidos;

- Negociación de precios;
- Aumenta el control sobre las compras.

### **Business – to- Consumer (B2C)**

Es el tipo de comercio electrónico donde se relacionan empresas con consumidores (compradores).

Las ventajas más importantes son:

- Realizar compras más cómodas y rápidas desde cualquier lugar, gracias a la tienda online;
- Ofertas y precios muy actualizados;
- Comparar los diferentes precios de mercado de un producto o servicio;
- Menor coste de infraestructuras para las empresas;
- Posibilidad de interactuar directamente con los consumidores finales.

### **Business-to-Business-to-Consumer (B2B2C)**

Es un tipo de comercio electrónico que agrupa el B2B y el B2C, esto es, transacciones comerciales entre empresas, y entre empresa y los consumidores finales.

Sus ventajas pueden ser:

- Amplía el mercado;
- Centraliza la oferta y la demanda;
- Atención al cliente integrados en el sitio web.

### **Consumer-to-Business (C2B)**

Son tipos de e-commerce donde se realizan transacciones de negocio originadas por el consumidor final, que es quién establece las condiciones de venta a las empresas.

Algunas de sus características:

- Interacción entre consumidores y empresas;
- Bidireccionalidad;
- Permite conseguir mejores condiciones en la oferta presentada por empresas.

### **Consumer-to-Consumer (C2C)**

Donde se realizan interacciones directamente entre consumidores, puede que sea con la participación de un intermediario.

Sus principales ventajas son:

- La posibilidad de expansión de mercado;
- Reducción de costes de gestión y publicidad;
- Facilidad y rapidez que permite para ofrecer productos y servicios.

### **Business-to-employee (B2E)**

Se refiere a las relaciones comerciales establecidas entre las empresas y sus empleados y donde ambos obtienen beneficios de esa interacción.

Algunas de sus ventajas pueden ser:

- Mayor fidelización del empleado.
- Anima a los empleados a consumir productos o servicios de la empresa;
- Adquisición de productos o servicios con descuentos por parte de la empresa.

Estos son algunos de los principales tipos de e-commerce, pero existen otros como el Government-to-Citizen (G2C), el Government-to-Business (G2B), Exchange-to-Exchange (E2E), etc, depende de lo que mejor se adapte a tus necesidades de negocio.



# 8 de los principales modelos de negocios en el e-commerce

## 1- Publicidad Online

Es un modelo de negocio online donde los ingresos se obtienen a través de la publicidad. Consiste en crear estrategias para conseguir un gran número de visitas en un sitio web. Se paga por la aparición del anuncio (impresiones) o por un clic en el anuncio.

Se pueden encontrar los siguientes tipos:

- **Banners:** se crean formatos muy creativos para lograr la atención del visitante.
- **Publicidad para el usuario:** ofrece en la web publicidad relacionada con los gustos y preferencias de los visitantes;
- **Publicidad orientada al contenido:** ofrece publicidad relacionada con el contenido del sitio web;
- **Remarketing:** ofrece publicidad relevante para el usuario, basada en los datos de navegación del visitante en un sitio web.

## 2- Suscripción

Es un modelo que se basa en ofrecer a las personas que pagan la suscripción, un producto o servicio que tenga un patrón de compra

repetitivo y periódico.

Algunos tipos de suscripción pueden ser:

- **Fija:** se paga por un número determinado de usos o productos conocidos de antemano;
- **Ilimitada:** cuando se paga el acceso se puede hacer uso de él ilimitadamente;
- **Acotada:** cuando se compra un determinado número de productos o servicios para su uso posterior, etc.

La suscripción, permite al comprador un serie de beneficios como:

- Comprar a precios más bajos productos o servicios;
- Una serie de descuentos periódicos;

Para el vendedor algunos de los beneficios pueden ser:

- Fidelizar el cliente;
- Obtención de ingresos por adelantado;
- Ventas periódicas.

### 3- Afiliación

Cuando un sitio web envía personas interesadas en los productos

o servicios de una empresa que tiene un programa de afiliación. Esa empresa paga al sitio web un porcentaje de las compras que realicen esos usuarios.

Algunos de los beneficios de este modelo son:

- **Baja inversión:** pues sólo se necesita tener una página web.
- **No requiere inventarios:** pues la venta del producto o servicio la realiza el proveedor;
- **No tiene que ofrecer garantías:** pues es el propio proveedor quién las ofrece al comprador.

#### 4- Tienda electrónica

Se trata de vender productos o servicios a través de una página web. Los ingresos se obtienen cuando los clientes realizan la compra de un producto o servicio.

Algunas de las ventajas de este modelo de negocio son:

- Ofrecer tus productos o servicios a todo el mundo o sólo en determinados países que elijas.
- Genera beneficios mismo cuando no estás presente, ya que funciona 24h por día y 7 días a la semana;
- Permite aportar toda la información detallada y actualizada de

productos y servicios;

- Posibilidad de tener una amplia oferta de productos;
- Controlar los pedidos, las existencias, los gastos e ingresos con mayor facilidad, etc.

## 5- Freemium

Consiste en ofrecer un producto o servicio de manera gratuita (free) a los usuarios y tener una versión de pago (premium) con características avanzadas, funcionalidad o productos y servicios adicionales.

Algunas maneras para conseguir pasar los usuarios de la versión gratuita a la de pago pueden ser:

- **Tiempo de prueba limitado**, al fin de 30 días se pasa a la versión premium;
- **Funcionalidad limitada**, para el servicio gratuito. Si el usuario desea acceder a más funciones debe pasar a versión de pago;
- **Reducido número de licencias**, si el usuario desea más licencias del producto debe pasar a versión premium, etc.

## 6- Crowdfunding

Es un modelo de negocio colaborativo entre profesionales y particulares que crean una red para conseguir dinero para financiar

un proyecto o conseguir una comisión por la transacción. Los ingresos se obtienen por el uso de la plataforma.

Suelen usar este modelo de negocio:

- Campañas políticas para conseguir apoyo y financiación de personas;
- Proyectos de vivienda;
- Creación de pequeños negocios;
- Artistas que buscan financiación para realizar sus obras; etc.

## **7- Crowdsourcing**

Es un modelo de negocio que consiste en externalizar tareas que realizaban empleados o contratistas, y que pasan a estar a cargo de un grupo de personas o una comunidad, a través de una convocatoria abierta.

Algunas de las ventajas de este modelo son:

- Disminución de costes;
- Gran variedad de propuestas de calidad por parte de tu comunidad;
- Generación continua de ideas innovadoras, etc.

## 8- Peer to Peer (P2P)

Es una red de ordenadores donde intervienen una serie de nodos que se comportan como iguales entre si. Es el desarrollo de plataformas que ponen de acuerdo a personas para que intercambien, alquilen, compren o vendan productos o servicios.

Los ingresos se obtienen por un pago que realiza el vendedor al operador de la plataforma para que la transacción se concluya con éxito.

Algunas ventajas de este modelo de negocio, para el vendedor son:

- Ahorro de costes en publicidad y marketing;
- No paga comisiones o gastos a intermediarios;
- Tiene acceso a una gran comunidad de potenciales compradores; etc.

Para el comprador son:

- Precios más bajos, pues no existen intermediarios;
- Existencia de gran variedad de existencias en uno solo sitio;
- Puede comprar desde cualquiera plataforma; etc.



## 8 de los principales modelos de negocios en el e-commerce



@cinacio06

### 1- Publicidad Online

Es un modelo de negocio online donde los ingresos se obtienen a través de la publicidad. Consiste en crear estrategias para conseguir un gran número de visitas en un sitio web.

### 2- Suscripción

Es un modelo que se basa en ofrecer a las personas que pagan la suscripción, un producto o servicio que tenga un patrón de compra repetitivo y periódico.

### 3- Afiliación

Cuando un sitio web envía personas interesadas en los productos o servicios de una empresa que tiene un programa de afiliación. Esa empresa paga al sitio web un porcentaje de las compras que realicen esos usuarios.

### 4- Tienda electrónica

Se trata de vender productos o servicios a través de una página web. Los ingresos se obtienen cuando los clientes realizan la compra de un producto o servicio.

### 5- Freemium

Consiste en ofrecer un producto o servicio de manera gratuita (free) a los usuarios y tener una versión de pago (premium) con características avanzadas, funcionalidad o productos y servicios adicionales.

### 6- Crowdfunding

Es un modelo de negocio colaborativo entre profesionales y particulares que crean una red para conseguir dinero para financiar un proyecto o conseguir una comisión por la transacción.

### 7- Crowdsourcing

Es un modelo de negocio que consiste en externalizar tareas que realizaban empleados o contratistas, y que pasan a estar a cargo de un grupo de personas o una comunidad, a través de una convocatoria abierta.

### 8- Peer to Peer (P2P)

Es una red de ordenadores donde intervienen una serie de nodos que se comportan como iguales entre sí. Es el desarrollo de plataformas que ponen de acuerdo a personas para que intercambien, alquilen, compren o vendan productos o servicios.



Infografía by: [www.claudioinacio.com](http://www.claudioinacio.com)

@cinacio06  
[plus.google.com/+CláudioRussolnácio](https://plus.google.com/+CláudioRussolnácio)

[Diseñado por Freepik](#)

Si te ha gustado este artículo te aconsejo esta guía completa [¡Quiero vender más con una Tienda Online!](#) de mi amigo Miguel Florido. También te recomiendo este gran post con [las mejores plantillas para crear una tienda online](#) de AulaCM.

## Conclusión

En este artículo he querido hablarte de los tipos y modelos de negocio de e-commerce que yo creo que pueden ser muy útiles para ayudarte a crear tu tienda online. Existen muchos otros modelos, tan buenos o mejores que estos, yo he intentado explicarte algunos de los más habituales, pero eres tu quién tiene que saber cuáles son tus objetivos y decidirte por el que mejor te convenga. ¡Espero que este post te haya sido muy útil!

**¿Qué otros modelos añadirías tú? ¡Escríbelos en los comentarios!**

**Si te ha gustado el artículo, estas invitado a compartirlo y muchas gracias por tu tiempo 😊**



**¿Te has quedado con ganas de más?**

**Únete a las 5.000 personas que semanalmente reciben Contenidos exclusivos de Marketing Digital y Social Media directamente en tu mail.**