

EL SECTOR PRIVADO ANTE LOS
OBJETIVOS DE DESARROLLO SOSTIBLE
GUÍA PRÁCTICA PARA LA ACCIÓN

Modelos de Venta

Es un método que un negocio u organización utiliza para obtener recursos de un mercado objetivo.

Tarifa por proyecto: Una estructura de pago por el trabajo de proveer un servicio. Una tarifa por proyecto se escribe en un acuerdo que cubre el alcance para un proyecto en específico con el objetivo de lograr las metas del mismo sin necesidad de hacer seguimiento de las horas dedicadas para lograrlo.

Outsourcing: Un modelo de ventas y de administración utilizado por proveedores de servicio en el que los requerimientos de los clientes no son físicamente ejecutados por la compañía contratada, en cambio, son administrados por esta pero ejecutados por socios estratégicos o freelancers.

Comercio electrónico: Es un modelo de ventas de productos digitales o físicos donde la transacción comercial y la información del cliente se transfieren en internet. *Amazon.*

Descargas digitales: Un sub-modelo del Comercio Electrónico en el que el consumidor compra un producto en la forma de una descarga digital, contrario a un producto físico que requiere gastos de envío. *iTunes, GumRoad.*

Paga lo que quieras: Un modelo de ventas que requiere que el consumidor determine el valor percibido de un producto o servicio que les interesa comprar. Conocido como “PWYW” por sus siglas en inglés (Pay What You Want), este modelo es comúnmente utilizado por la comunidad de software de código abierto, así como la industria de la música independiente. Ha evolucionado para jugar un rol en el comercio de productos digitales consolidados. *RadioHead’s “In Rainbows”, ActiveHours.*

Ventas al menudeo: Ventas al menudeo es un modelo de ventas utilizado para la venta de productos físicos en un espacio físico. Una de las industrias donde este modelo es popularmente

usado (y a diferencia del comercio electrónico) es la industria de la moda, así como también la venta de grandes máquinas, como en la industria automotriz. Ventas al menudeo requiere un equipo de ventas y una vitrina física. *Nordstrom, Target.*

Freemium: Originalmente conocido como “crippleware”, el modelo Freemium usualmente les ofrece a sus usuarios diferentes niveles de acceso a un producto, algunos de esos niveles son gratis para sus consumidores. Comúnmente usado por los productos digitales, los niveles gratuitos tienen características limitadas, mientras que los siguientes niveles que requieren pago, ofrecen una experiencia más robusta. *DropBox, LinkedIn.*

Compras In-App: Una compra In-App es un intercambio monetario y de información del usuario que ocurre dentro de una App gratis o con costo y tiene el objetivo de permitir acceso a más y mejores características, niveles de juego y/o contenidos. Las compras In-App son comúnmente conocidas como el modelo “Freemium” para aplicaciones móviles. *Pokerist, VSCO.*

Subasta: Un modelo de ventas en el que uno o más ítems son ofrecidos en público, o en un evento privado de recolección de recursos. Los ítems en subasta normalmente cuentan con un precio recomendado, pero eventualmente su costo es determinado por los participantes e invitados de la subasta. Los invitados al evento hacen una oferta por los ítems que les interesa, esta oferta es el valor que están dispuestos a pagar por el ítem, la oferta más alta gana la posibilidad de completar la compra. *eBay.*

Membresía y Suscripción: El modelo de membresía o suscripción permite que una comunidad exclusiva de miembros o suscriptores tengan acceso a un bien o servicio de manera recurrente. Las membresías son más comunes en comunidades en lugares físicos mientras que las suscripciones responden a un producto físico o digital que es entregado periódicamente. Para los negocios, las membresías y las suscripciones aseguran ventas e interacción con los clientes de manera recurrente. Comúnmente, existen diferentes niveles que crean una comunidad que está definida por el acceso que tienen los miembros a esos niveles y la cantidad de dinero invertido de manera repetida. *Loot Crate, GOOD Magazine.*

Licencias de patentes: En general, obtener una licencia implica una transacción de dinero para obtener acceso al uso de una invención, esto incluye una serie de acuerdos, reglas y términos de uso. Cuando una persona o una organización obtiene una patente, puede conceder el uso de su creación a otra organización o persona que cuenta con productos o servicios que pueden

beneficiarse de esa invención. Las patentes son entregadas por el diseño y/o utilidad de ciertos productos o servicios.

Licencias de marca registrada: Cuando una compañía o una persona obtiene una licencia de marca registrada, pueden conceder el uso de su creación a otra compañía o persona que cuenta con productos o servicios que pueden beneficiarse de su contenido. Las licencias e marca registrada son entregadas a trabajos de diseño gráfico, ilustración, arte, y escritura, como un eslogan.

Franquicia: Una franquicia es un método para licenciar marcas, procesos, productos y servicios para tiendas físicas, comúnmente usado en la industrial de la comida. Un franquiciado puede abrir una franquicia si paga un valor inicial y un valor recurrente basado en las utilidades generadas al dueño principal de la franquicia. *Subway, Taco Bell.*

Licencia por usuario o por equipo: Licencia por usuario o por equipo en un método de licencia en el que los términos y el compromiso financiero son determinados por la cantidad de usuarios que utilizan el producto. Por ejemplo, cuando se compra una tipografía, los diseñadores gráficos deben determinar el precio dependiendo de la cantidad de computadores en donde se instalará. *MyFonts.Com.*

Publicidad: En general, publicidad es una demostración pública que busca promover bienes y servicios ofrecidos por compañías o personas. La publicidad normalmente usa los periódicos, las vallas, aplicaciones de software, páginas web, redes sociales, y más. Para obtener un espacio, los interesados comúnmente trabajan con compradores de medios con el objetivo de determinar la mejor localización o método para exponer la promoción con el fin de optimizar el retorno sobre la inversión basado en el grupo demográfico de interés. Un agencia de publicidad coordina el proceso de venta y el desarrollo del contenido e imágenes que serán incluidos en la propaganda. *Saatchi&Saatchi, DDB, Weiden + Kennedy.*

Boletos para eventos: Los boletos de eventos son un modelos de ventas utilizado por muchas industrias en el contexto de un evento de celebración, un show de entretenimiento público o privado, y/o un evento de recolección de recursos. Las organizaciones sin ánimo de lucro comúnmente realizan un evento de recolección de eventos al año, llamado "Gala".

Programas de afiliados: Un modelo común entre el mercadeo con influenciadores en el que a cambio de su contribución en la campaña de un producto o servicio se les permite obtener un porcentaje pequeño de las ventas originadas gracias a sus contribuciones.

BOGOF: BOGOF, por sus siglas en inglés (Buy One, Get One Free), Compra uno y recibe uno gratis, es un modelo de promoción temporal en el que los consumidores compran un producto o servicio, y reciben un segundo producto o servicio con un valor idéntico o menor que el original.

Cupones: Los cupones son propaganda que, cuando son redimidos por el portador, sirven como moneda con el objetivo de permitirle a los consumidores obtener un producto o servicio gratis, o por un valor menor. Los cupones se encuentran en diferentes tamaños y formas, pero entraron a cultura de consumo a mediados del Siglo 20. 10%, 20%, y 50% son ejemplos de los descuentos más comunes. *Coca Cola, Valpak, The Nielsen Coupon Clearing House.*

Prueba gratis: Utilizado por las tiendas por departamentos y las tiendas de abarrotes comúnmente, Las pruebas gratis permiten que los consumidores obtengan una porción pequeña de un producto o servicio nuevo sin ningún costo con el objetivo de promover la compra de este. *COSTCO.*

Ventas al por mayor: Las ventas al por mayor permiten que tiendas al menudeo o distribuidores tengan acceso a grandes cantidades de productos a un costo menor gracias a la economía de escala.