

MODELO DE NEGOCIO

Un modelo de negocio, también se le conoce como diseño de negocio, y no es otra cosa que la **planificación que realiza una entidad/empresa respecto a los ingresos y beneficios que intenta obtener en un PRESUPUESTO.**

En un modelo de negocio, se establecen las pautas a seguir para atraer clientes, definir ofertas de producto e implementar estrategias publicitarias, en cuanto a Marketing, entre muchas otras cuestiones vinculadas a la configuración de los recursos de la compañía, que es todo lo relacionado con las Finanzas y la Administración.

Entre los modelos de negocio más populares en México están:

FRANQUICIA

Se refiere a la comercialización de bienes y servicios, según el cual una persona física o moral concede a otra, por un tiempo determinado, el derecho de usar una “marca”, transmitiéndole los conocimientos técnicos necesarios que le permitan comercializar dichos bienes y servicios con métodos comerciales, administrativos y financieros aplicables uniformemente a todas las franquicias. Es decir, todas se rigen con un común denominador de operación.

Como ventaja es que se trata de un modelo probado que incluye procedimientos y manuales de operación, capacitación, equipo y materia prima, apoyo administrativo, asistencia técnica y campañas de publicidad.

Se debe pagar una inversión original en la construcción y creación de la empresa con los estándares aprobados por el franquiciante, y deben pagarse mensualmente regalías, normalmente un porcentaje sobre ventas por el uso de la Marca de la cual se es usuario.

Otro Modelo de Negocio es la **Licencia:**

El propietario de una Licencia (licenciante) otorga al licenciatarario un permiso limitado para usar o reproducir una marca, imagen, logotipo, personaje o línea de artículos durante determinado tiempo o cantidad de productos fabricados o comercializados, a cambio del pago de regalías, que es un porcentaje sobre las ventas realizadas.

Una de sus ventajas es que se generan altas ganancias, sabiendo negociar para reducir el costo de la licencia, así como integrar un equipo proactivo y eficiente de ventas y comercialización.

Para tener éxito en este tipo de negocios es tener un sexto sentido para intuir tendencias de moda y oportunidades del mercado a cuál está dirigido.

Otro Modelo de Negocio es el de la **Distribución.**

Un emprendedor es un agente independiente dentro del canal de ventas del fabricante y se encarga de hacer llegar la mercancía a los consumidores finales. Para ello, debe suscribir un contrato y hacer una inversión inicial fijada por el propietario del producto.

Tiene como ventaja que existe una amplia gama de artículos y servicios para comercializar a través de este sistema.

Para poder tener éxito en este tipo de Modelo de Negocio es indispensable tener experiencia para negociar precios y plazos con proveedores y clientes, así como para administrar inventarios y tener una buena administración en la cobranza.

Otro Modelo de Negocio es el relativo a la REPRESENTACIÓN:

Es un contrato de distribución exclusiva para comercializar los productos de una empresa fabricante. Se puede otorgar la Representación por Regiones, Países y hasta por Continentes, asumiendo las obligaciones del corporativo en tu territorio, también se puede negociar una subdistribución.

Debe hacerse una fuerte inversión y la creación y capacitación de equipos de trabajo, pero a cambio se se tiene control total sobre cierta área geográfica.

La única forma de triunfar en este tipo de Negocio es contando con un amplio conocimiento en la Administración de negocios y una inversión suficiente para desarrollar un mercado a largo plazo.

Otro Modelo de Negocio es el relativo a las Ventas por Catálogo (Mail Order):

Se trata de contactar al cliente personalmente o por Mail para entregarle un ejemplar físico o virtual que contenga información de productos de cierta marca (Avon, etc). Esto es para tomar un pedido de inmediato. Esto es muy común en centros de trabajo, o clubs deportivos y principalmente lo desarrollan amas de casa. El margen de utilidad es variable. Los artículos que más se comercializan son: cosméticos, calzado, suplementos alimenticios, aparatos de ejercicio, etc.

Debido a que se pasa a ser miembro de una red de negocios, se obtienen a título personal beneficios tales como descuentos, material de ventas y capacitación personalizada.

Para tener éxito en este tipo de Modelo de Negocio se debe tener disponibilidad para estar en contacto con los compradores tanto para vender, entregar y cobrar la mercancía en tiempo y forma.

Otro Modelo de Negocio es el llamado **Máquinas Vending o Expendedoras.**

Son máquinas que cuentan con mecanismos automatizados para despachar productos al usuario con sólo depositar el monto del precio de venta al público. Se ubican en lugares con alta afluencia de personas como centros comerciales, corporativos y oficinas de gobierno y se comercializan productos tales como tazas de café, o cualquier tipo de bebidas, snacks, etc.

Una de sus ventajas es que este tipo de máquinas expendedoras pueden operar 7/24 horas, los 365 días del año, permitiendo al emprendedor dedicarse a otras actividades.

Es una forma de autoempleo y sólo requiere de una administración ordenada para mantener bien surtida la unidad con los proveedores de los productos ofrecidos.

Otra variedad de Modelo de Negocio es el **Multinivel:**

Los distribuidores debe comprar la mercancía al fabricante recibiendo un descuento, el cual se convierte en su ganancia **mark/up** al momento de realizar la venta. También se pueden reclutar a otras personas para integrarlas bajo su estructura tipo organigrama y recibir un porcentaje por las ventas de cada uno de sus agremiados.

Tiene como ventaja financiera que entre más venda el asociado, mayor será el descuento que obtendrá y así sus ingresos aumentarán, además de premios como viajes y autos. Es indispensable ser carismático y tener facilidad para invitar/reclutar a más personas y convencerlas de unirse a su red de negocios.

Otro Modelo de Negocio es la **Venta de Insumos (Materia Prima o semiprosesados o productos terminados)**

Este modelo de negocio se presenta cuando una empresa le vende a un tercero (emprendedor) todo lo necesario (como alimentos, materiales o insumos) para que éste pueda elaborar/fabricar un producto u ofrecer un servicio al cliente final. Para llegar a un resultado óptimo, hay que contar con recetas, diseños y procesos definidos. (Saborizantes, productos alimenticios, jabones, celulares, audífonos *bluetooth*, pasteles, pastes, muy de moda hoy).

Uno de sus beneficios es que el emprendedor puede crear su marca propia para diferenciar su oferta del resto, así como ponerle un toque personal a cada una de sus creaciones. Este tipo de modelo de negocio es muy recomendable para quienes tienen talento en la fabricación de productos artesanales, o bien preparar platillos inéditos o populares con su propio sello personal.