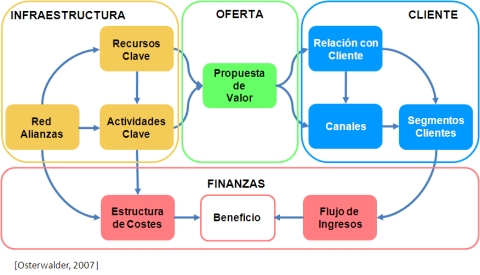
**MODELO DE NEGOCIO**

Un modelo de negocio, también conocido como diseño de negocio, es la planificación que realiza una empresa respecto a los ingresos y beneficios que intenta obtener. En un modelo de negocio, se establecen las pautas a seguir para atraer clientes, definir ofertas de producto e implementar estrategias publicitarias, entre muchas otras cuestiones vinculadas a la configuración de los recursos de la compañía.



**TIPOS DE MODELOS DE NEGOCIO:**

1. **FRANQUICIA**

Es un formato de negocios dirigido a la comercialización de bienes y servicios, según el cual una persona física o moral (franquiciante) concede a otra (franquiciatario), 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 y administrativos uniformes.

1. **LICENCIA**

El dueño de una licencia (licenciante) otorga al licenciatario un permiso limitado para usar o reproducir una marca, imagen, logotipo, personaje o línea de artículos. Esto durante determinado tiempo o cantidad de productos fabricados o comercializados. Todo esto a cambio del pago de regalías, que es un porcentaje sobre las ventas obtenidas.

Ventaja: se generan atractivas ganancias si se sabe negociar para obtener las licencias más rentables, así como integrar un equipo eficiente de ventas y comercialización.

Tip: el secreto de este negocio está en tener instinto para identificar modas, tendencias y oportunidades en el mercado.

1. **DISTRIBUCIÓN**

El 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 firmar un contrato y hacer una inversión inicial fijada por el propietario del producto.

Ventaja: existe una amplia gama de artículos y servicios para comercializar a través de este sistema.

Tip: es clave tener experiencia para negociar precios y plazos con proveedores y clientes, así como para administrar inventarios y cobrar.

1. **REPRESENTACIÓN**

Es un acuerdo de distribución exclusiva para comercializar los productos de una compañía fabricante. Se puede otorgar por regiones, países y hasta continentes, asumiendo las obligaciones del corporativo en tu territorio. En ocasiones, incluye permisos de su distribución.

Ventaja: si bien se requiere de una fuerte inversión y la formación de equipos de trabajo, se tiene control total sobre cierta área geográfica.

Tip: es necesario contar con conocimiento en la administración de negocios y el presupuesto suficiente para desarrollar un mercado a largo plazo.

1. **VENTAS POR CATÁLOGO**

Consiste en contactar personalmente al cliente para entregarle un ejemplar que contiene información de productos de cierta marca. Esto para tomar un pedido en el momento o después. El margen de utilidad es variable. Los artículos que más se comercializan son: cosméticos, calzado, suplementos alimenticios, etc.

Ventaja: al ser miembro de una red de negocios, obtienes beneficios como descuentos, material de ventas y capacitación.

Tip: debes tener disponibilidad para estar en contacto con tus compradores tanto para vender, entregar y cobrar la mercancía a tiempo.

1. **MÁQUINAS VENDING**

Las también llamadas expendedoras 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.

Ventaja: el negocio puede operar las 24 horas, los 365 días del año, permitiendo al emprendedor dedicarse a otras actividades.

Tip: se trata de una opción de autoempleo y sólo requiere de una administración ordenada para mantener bien surtida la unidad.

1. **MULTINIVEL**

Los distribuidores compran la mercancía al fabricante y reciben un descuento, el cual se convierte en su ganancia al momento de realizar la venta. También pueden reclutar a otras personas para integrarlas bajo su estructura y recibir un porcentaje por las ventas de cada uno de sus agremiados.

Ventaja: entre más venda el asociado, mayor será el descuento que obtendrá y así sus ingresos aumentarán, además de premios como viajes y autos.

Tip: hay que tener facilidad para invitar a más personas y convencerlas de unirse a tu red de negocios.

1. **VENTA DE INSUMOS**

Cuando una empresa le vende a un tercero (emprendedor) todo lo necesario (como alimentos, materiales o insumos) para que pueda elaborar un producto u ofrecer un servicio al cliente final. Para llegar a un resultado óptimo, hay que contar con recetas, diseños y procesos definidos.