

¿Qué es el modelo de negocio transaccional?

Jayendra More



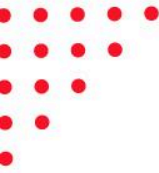
Un modelo de negocio es un mecanismo para captar valor. Esto significa que cuando una empresa crea valor para sus clientes, también busca recuperar parte de ese valor para sí misma. En esencia, un modelo de negocio sirve para captar el valor generado.



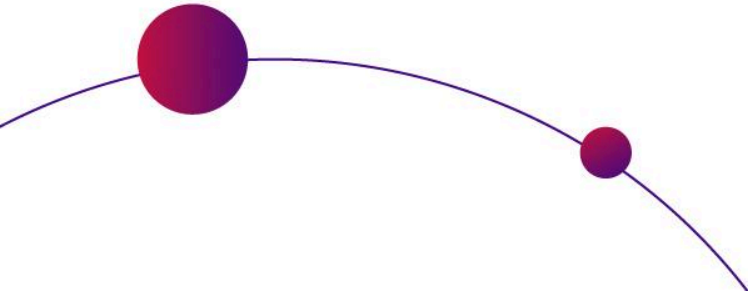
Si sigues mis blogs anteriores, quizás tengas la idea de que, en el proceso de encontrar una nueva fuente de ingresos y un nuevo modelo de negocio para mi organización actual, me topé con el Modelo de Negocio Transaccional. Permíteme darte una idea general de este modelo. El Modelo de Negocio Transaccional no es un modelo de negocio en sí mismo, sino que puede referirse a varios tipos de modelos de negocio que se basan en transacciones entre partes. Sé que es confuso, pero profundicemos en este modelo y espero que tus dudas se aclaren al final del artículo.

¿Qué es el modelo de negocio de transacciones?

El término "Modelo de Negocio de Transacciones" no es un modelo ampliamente reconocido. Se refiere a diversos modelos de negocio que se centran en facilitar transacciones entre partes. Estas transacciones pueden ser un intercambio de bienes, servicios o valor. Algunos ejemplos comunes incluyen el comercio electrónico, el procesamiento de pagos, los mercados, etc. Estos modelos generan ingresos al facilitar estas transacciones y, a menudo, cobrar una comisión por ellas.



Comercio electrónico : Las empresas venden productos o servicios en línea, lo que permite a los clientes comprarlos y pagarlos por internet. (Ejemplos: Amazon, Flipkart, eBay, etc.)



Procesamiento de pagos : Las empresas facilitan transferencias seguras de fondos entre compradores y vendedores, obteniendo comisiones por el procesamiento de las transacciones. (Ejemplos: PayPal, Stripe, Razorpay, etc.)

Mercado : Las plataformas en línea conectan a compradores y vendedores, generando ingresos por comisiones de transacción. (Ejemplos: Airbnb, OLX, etc.)

Reservas de viajes en línea : Las agencias ayudan a los usuarios a reservar servicios de viaje y obtienen comisiones de los proveedores. (Ejemplos: Expedia, MakeMyTrip, Booking.com)

Monedero de pago y moneda digital : Las empresas ofrecen monederos digitales o criptomonedas para realizar transacciones. (Ejemplos: Bitcoin, Apple Pay, Paytm, etc.)

Y muchos más. En resumen, el "Modelo de Negocio de Transacciones" busca facilitar las transacciones entre personas o empresas, ya sean de bienes físicos, servicios, productos digitales o dinero. Estos modelos suelen utilizar plataformas y tecnología en línea para simplificar y proteger estas transacciones.

¿Cómo funciona normalmente?

Ahora aprendamos cómo funciona habitualmente este modelo, la forma en que opera un "Modelo de Negocio de Transacciones" puede variar, pero aquí hay una descripción básica de cómo funciona habitualmente de la siguiente manera, para nuestra simple comprensión tomemos un ejemplo de un sitio web de comercio electrónico.

Supongamos que tiene un sitio web de comercio electrónico. Cuenta con una plataforma donde los usuarios pueden comprar productos vendidos por otros, por lo que ofrece un servicio a compradores y vendedores. Esta plataforma está diseñada típicamente para transacciones.

Los usuarios que deseen vender o comprar cualquier producto o servicio en la plataforma deben registrarse . Este proceso es similar al de cualquier registro , donde los usuarios crean sus cuentas proporcionando sus datos personales.

Los vendedores registrados en la plataforma pueden crear sus ofertas o publicar sus servicios. Estos anuncios pueden contener información sobre los productos vendidos y sus precios.

Una vez que un comprador encuentra útil el producto o servicio, podría inclinarse a comprarlo. Para adquirirlo, generalmente en una plataforma de comercio electrónico, el usuario debe finalizar la compra haciendo clic en el botón "Comprar ahora" o "Pagar". Una vez hecho esto, el comprador accede a una pantalla donde ingresará sus datos de pago y procesará el costo del producto de forma segura. Los métodos de pago pueden incluir tarjetas de crédito/débito, billeteras digitales, transferencias bancarias u otras formas de pago.

Tras el pago, se confirma el pedido y el producto se entrega en la dirección indicada. La plataforma suele cobrar comisiones y tarifas de transacción para generar ingresos. Estas comisiones se pueden deducir durante el proceso de compra.

El modelo de negocio de una transacción puede variar según su nicho, sector y diseño. Pero, en esencia, se centra en facilitar las transacciones, garantizar la confianza y la seguridad, y generar ingresos mediante comisiones.

Extraído:

<https://medium.com/design-bootcamp/what-is-transactions-business-model-product-managers-take-612f32a90885>