

Comercialización

Actividad Desing Thinking

desingthinking.es



Comercialización

15 de mayo	22 de mayo	29 de mayo	5 de junio	12 de junio
10°	11°	12°	13°	14°
Grupo N°5	Grupo N°8 y 12	Grupo N°6 y 13	Grupo N°10 y 11	
Metodologías ágiles, Desing Sprint	Employer branding, experience	Marketing Industrial	Growth Hacking	Fin de curso
	E-commerce	Marketing internacional	Innovación comercial - Triz	

Todos los grupos para el 29 de mayo deben entregar sus presentaciones

Comercialización



<https://www.youtube.com/watch?v=WrmYhQkbGM>





REVENUE MODELS

PUBLICIDAD

- Es simple y fácil
- Se necesita mucho tráfico: millones de usuarios
- Competencia con Google y Facebook
- Invisibilidad del banner
- Diarios, radios, redes sociales

AFILIACIÓN

- Ser intermediario, conseguir clientes para otros por una comisión
- Incluimos un link en nuestra web y si alguien hace click y compra cobramos una comisión
- Hace falta mucho tráfico
- Bajos costos de lanzamiento
- No hace falta stock de productos

SUSCRIPCIÓN

- Fee mensual bajo
- Permanencia en el tiempo
- Netflix

TRANSACCIÓN

- Formas más directa para generar ingresos
- Usuarios pagan por un producto o servicio
- Amazon



FREEMIUM

- Los servicios básicos son free
- Los usuarios pagan por funcionalidades o servicios extras
- Hay que hacer mucho esfuerzo para transformar los usuarios a pagos
- Spotify

MARKETPLACE

- Plataforma que permite que compradores y vendedores realicen una transacción.
- Tenemos 2 clientes.
- Hay que hacer mucho esfuerzo para transformar los usuarios a pagos
Spotify



¡GRACIAS!

Lugar físico
influencia?



Ampliar
stock
usado

Selección
Exposición
de
producto

PROPOSTA
DE

Ropa usada buena
calidad 50% del
mercado
con posibilidad de
cambio en dinero o
producto

Venta
directa en
tienda
física

Verse bien
sin morir en
el intento

Punto de toma
Tecnología
procesamiento
y precio

Curación
de cartera

FACTORES
CONDICIONANTES

Value for
money

Mujer joven, trabajo
en relación
dependencia,
Ingresos ajustados,
busca tener
opciones de ropa

Velocidad de
procesamiento

Alquiler
Personal Venta/
administración/
pago usuarios
(costo mercadería)
Depósito

CURATOS

Ferias
tradicionales

Prendas
básicas
nacionales

Venta de
producto

DE ESOS

TECNOLOGIA

PRODUCCION

ESTRUCTURA
E COSTOS

DE ALQUILER DE MAQUINAS

FACTORES
CONDICIONANTES

Representaciones

Compra de
maquinas

Anticipo
Gestión de
flota

Maquinaria
moderana y
confiable

Face to face

Servicios
Remotos

Empresas
mineras,
constructoras y de
perforistas con
proyectos
remotos

Financiamiento

Partnership

Alquiler
Personal Venta/
administración/
pago
Depósito

Compra
propia

Empresas
tradicionales

Alquiler de
maquinas