**Área de Modelo de Negocio:** Líneas de Ingreso

Estado: AMARILLO

Nuestros ingresos han tenido una afectación manejable y una proporción menor de nuestros ingresos están basados en un modelo de consumo recurrente.

**Buenas Prácticas de innovación en esta área de modelo de negocio:**

1. El COVID-19 podría impulsar el concepto de los servicios básicos universales. A medida que diferentes servicios se aproximen a coste marginal cero, empresas y gobiernos tendrán la oportunidad de crear versiones gratuitas para los más desfavorecidos. Además, estos servicios podrán convertirse en un gancho comercial para conseguir nuevos clientes. El servicio básico universal puede extenderse a otros campos donde una versión digital de un servicio pueda ofrecerse con coste marginal tendiente a cero: educación, salud, energía, logística, entretenimiento, etcétera.
2. Rediseñar la estrategia de ingresos de cara a adecuarlos a la situación y expectativas de los clientes (ejemplo: transición a modelos freemium, de suscripción) como se mencionan a continuación:
3. De ingresos transaccionales a recurrentes

Pasar de tener un sistema de ventas unitarias u ocasionales, que implican costos de ventas continuos a un modelo en el cual se adquiere el cliente/usuario una sola vez y se fijan ingresos recurrentes. Este cambio requiere identificar necesidades o trabajos continuos que tiene el cliente que puedas atender con una propuesta de valor recurrente. Dado el aumento en el valor de vida del cliente, se puede adoptar costos de adquisición de clientes más altos que el modelo transaccional.

*Preguntas clave:*

¿Cuál necesidad o trabajo recurrente de los clientes nos permite a nosotros crear una propuesta de valor recurrente que nos genere una relación a largo plazo e ingresos recurrentes?

¿Cómo podríamos generar ingresos recurrentes a largo plazo en vez de ingresos basados en transacciones únicas?

*Acciones sugeridas:*

1. Identifica Jobs-to-be-done de clientes que sean recurrentes

2. Crea productos/servicios para monetizar continuamente

3. Construye una base de clientes

4. Desarrolla un modelo de ingresos continuo

1. Carnada y anzuelo:

Atrapa a clientes con un producto base (carnada) para poder generar ingresos recurrentes de varios consumibles (el anzuelo) que los clientes necesiten recurrentemente para poder beneficiarse del producto base

*Preguntas clave:*

¿Cómo podríamos crear ingresos recurrentes en base a un producto o servicio y a un consumible?

*Acciones sugeridas:*

1. Atrae clientes con un producto básico

2. Atrapa a los clientes con un producto o servicio consumible

3. Aumenta la base de clientes

4. Explota la línea de ingresos por consumibles"

1. Proveedores freemium:

Oferta productos y servicios básicos de forma gratuita y servicios premium y características avanzadas de producto por un valor de subscripción. Los mejores modelos freemium consiguen una base grande de clientes y son muy excelentes en convertir un gran porcentaje a usuarios pagados.

*Preguntas clave:*

¿Cómo podríamos dividir nuestra propuesta de valor entre una oferta gratuita y con costo?

*Acciones sugeridas:*

1. Atrae a una gran base de usuario con un servicio gratuito

2. Convierte a los usuarios gratuitos hacia pagados a través de una propuesta de valor premium

3. Adminstra la retención de usuarios y el abandono de usuarios

4. Balancea el costo de lo gratuito y lo premium

5. Financia el modelo con los ingresos premium"