

Nous models de negoci: compra per internet i desintermediació

Mireia Carrillo

Universitat de Vic
Comunicació Digital Interactiva



Context

A causa de l'aparició d'internet i les noves tecnologies, els nous models de negoci han evolucionat de manera exponencial. Actualment, trobem noves transformacions entre intermediari i xarxa.

Quin és l'objectiu?

La finalitat d'aquests nous models de negoci es basen a adquirir innovacions en un futur.

Què són els models de negoci?

Eines per dur a terme un negoci.

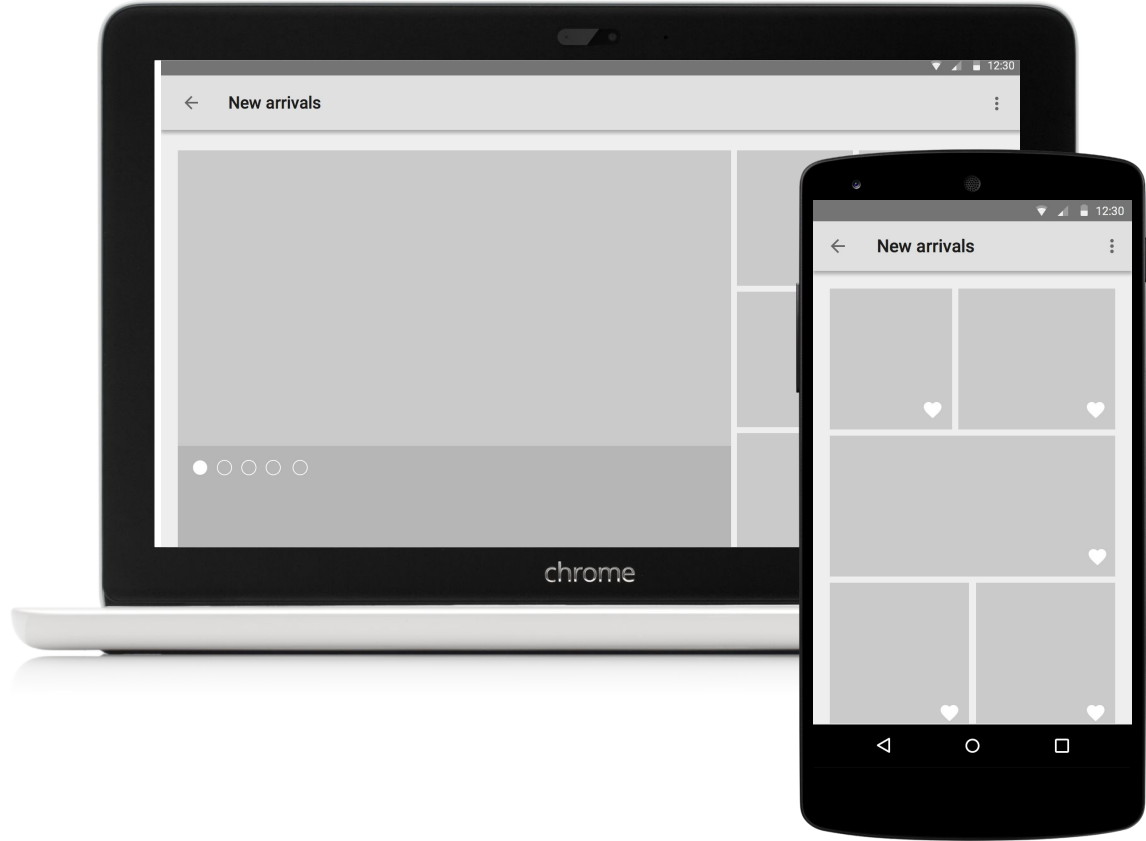
1r → Conèixer als usuaris

2n → Informació sobre allò que oferiràs

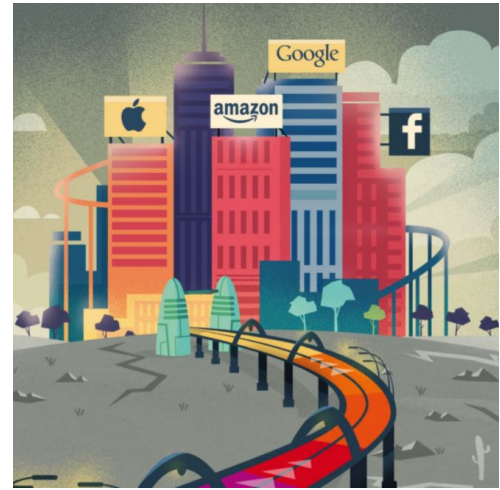
3r → Originalitat del producte

4rt → El màrqueting

5è → Beneficis de l'empresa



Quins tipus hi ha?



Servei Freemium

Gratuït

**Model pagament únic /
a terminis**

Model publicitat

Els anunciants paguen fer visibles seus productes

Model Subscripció

Donant alguna cosa al client + anàlisi de l'empresa

Quins són els nous models de negoci?

→ **Infoproductes:** producte informatiu per part d'un expert.

Ex: Ebook

→ **Creació de continguts:** cada vegada és fan més.

Ex: Podcast

→ **Serveis online:** a través de la web.

Ex: classes online

→ **Esdeveniments online:** COVID-19

→ **Peer to peer:** Arran de dues parts, com companyies,

es contacten per realitzar un conveni.

Ex: CouchSurfing

→ **Afiliació:** Quan recomanem un producte de tercers per a fer-ne ús propi

→ **SAAS:** Resolució de problemes → no necessitat programa → sí subscripció

Història

Aparició d'internet

Adaptació de les empreses, naixement dels models de negoci.

Anys 80

Ordinadors → **novetat** → **interès**

Comerç electrònic

Gràcies als ordinadors → creixement econòmic

1990 → **Marketplace**

Comunicació entre venedors i compradors → **Intermediació en línia**

Nous models de negoci

Van sorgir perquè la compra per internet fos possible

Estat actual

Des de l'aparició de les noves tecnologies, les empreses competeixen en dos camps diferents:

→ **El món existent** on es poden veure, tocar i estudiar el producte en un lloc físic

→ **El món virtual o tecnològic** on només poden consultar dits productes a través de fotografies o arxius amb continguts audiovisuals.

Molta competència en empreses, ofereixen productes idèntics o molt similars. Per aquest motiu, és indispensable que sorgeixin nous canvis perquè l'empresa pugui tenir èxit i pugui créixer.

*És molt difícil comptar amb intermediaris avui dia, ja que amb la presència de l'internet, el fabricant pot vendre de manera directa els seus productes sense fer ús de cap intermediari.

Relació amb la titulació

El Periodisme tecnològic es troba guiat i controlat per les grans plataformes: **Google, Amazon, Apple, Facebook i Twitter.**

→ **Model de negoci periodístic tipus plataforma:** en aquest model trobem la creació del contingut i el descobriment, les crítiques dels consumidors o clients i la interacció de la comunitat.

→ **Model de negoci periodístic de curació:** es tracta bàsicament de posar un ordre en tota la informació que ha estat adquirida, de manera comprensible i fàcil per als usuaris.



Pregunta

Per què és important el Periodisme en l'àmbit digital?