

Todas las ideas expuestas a continuación responden a un patrón común de modelo de negocio basado en hacer que tus clientes ganen dinero y llevarse una comisión por cada transacción. A diferencia de los modelos de negocio tradicionales cliente-proveedor, en estos ejemplos las dos partes ganan, es una relación *win-win*. Eso los hace más atractivos y especialmente en tiempos de crisis, que es cuando la gente busca nuevas alternativas para obtener ingresos, ya sea porque se han quedado sin trabajo o quieren diversificar sus fuentes de ingresos o simplemente financiar gastos "superfluos" que de otra forma no se podrían permitir.

En tiempos de recesión económica, la tendencia de los consumidores es ahorrar en todo lo que se pueda. Es un tema de moda e incluso han surgido sitios web especializados en *"cómo ahorrar dinero", "hacer cosas gratis en Madrid", "comer por la patilla", "cambiar objetos"* o llevar un estilo de vida *low-cost* (sin dinero).

También existen otras vías para superar la crisis, especialmente si eres de los que tienen un espíritu más

emprendedor. La tendencia cada vez más popular es que los consumidores sean a la vez vendedores, lo que se llama *"vensumidores"* (en inglés, *"sellsumers*"). Algunos ejemplos de modelos de negocio basados en esta idea son los diez siguientes, todos ellos basados en servicios de internet.

eBay es el servicio más conocido de anuncios para compra-venta entre particulares o empresas, tanto de objetos nuevos como usados y artículos de coleccionismo. Revisa tu trastero y vende todo lo que no necesitas, ganarás espacio y algún dinerillo para nuevos caprichos o necesidades. Otras alternativas muy populares son **Craiglist** y **Amazon Marketplace**.

etsyEtsy es una plataforma de comercio electrónico para objetos hechos a mano. Explota tu vocación artística y vende aquí tus diseños de accesorios, complementos de moda, obras de arte, artículos de papelería, juguetes artesanos, camisetas, etc.

blip.tv comparte contigo el 50% de las ganancias obtenidas por la publicidad que precede a la reproducción o se coloca en la página web junto al vídeo. Otras alternativas similares son **Revver** o **Flyxya**. Algunos/as jóvenes ganan dinero grabando vídeos amateur o con *"live webcams"* para adultos, pero yo no te lo recomiendo. Si ya tienes un blog, puedes buscarte un patrocinador y crear tu propio video podcast en iTunes.

Bubok es una plataforma de publicación de libros impresos, sin intermediarios, sin tiradas mínimas y te quedas con el 80% del precio de venta que tu estipulas. No pienses sólo en novelas o textos, también puedes publicar fotos artísticas o de viajes, guías prácticas *"cómo hacer..."*, recetas de cocina, comics, etc. Otro servicio parecido y muy conocido en todo el mundo es **Lulu**.

Scribd es como el YouTube pero sirve para compartir documentos y presentaciones en formatos PDF, Word, PowerPoint y otros muchos más. Lo más novedoso es que ahora ha introducido su Scribd Store, lo que permite a cualquiera cobrar por los documentos que compartes, convirtiéndose así en una nueva plataforma de distribución y venta de publicaciones electrónicas.

e-Junkie te permite montar tu propia tienda virtual de productos digitales o tangibles, sin preocuparte de la logística. Si lo que vendes son descargas digitales, ellos te ofrecen el almacenamiento y todo el proceso de gestión de cobros y distribución digital. Pero si vendes bienes tangibles, también se encargan ellos del almacenamiento y distribución física. Eso mismo lo hace también Amazon con sus servicios **Amazon Fullfilment**.

Affiliated Marketing es una forma de ganar una comisión por vender productos de terceros. Es muy cómodo, porque lo único que haces es publicar anuncios en tu blog o sitio web y cobrar por las ventas cuando los clientes compran dando tu referencia.

Google AdSense es el programa de publicidad más conocido que te paga por poner anuncios, pero solo es una opción rentable si tienes un sitio web con mucho tráfico.

HostGator es un proveedor de servicios hosting que te paga desde 50$ hasta 125$ por cada venta que consigas. Es más, también puedes revender servicios de hosting y convertirte en proveedor sin necesidad de montar y gestionar tu propia infraestructura de servidores.

Ponoko te fabrica y vende los objetos que tu diseñas a medida. Crea tu propio puzzle, botelleros, juegos de construcción en madera, o cualquier otra cosa que se pueda fabricar a partir de cartón, fieltro, metal, acrílicos, bamboo, madera, etc.

Veggie Trader es un mercado para los horticultores urbanos o caseros, que cultivan sus propias frutas y

verduras. Si tienes excedentes de cosecha y ya has repartido suficiente a toda tu familia, puedes venderlos a tus vecinos u ofrecerlos en este mercado virtual. Lo mismo puedes hacer con semillas o plantones, antes de que llegue el tiempo de la cosecha.

NineSigma es para los que prefieren más pensar que hacer cosas y aquellos que tienen un talento creativo e innovador para buscar soluciones a las necesidades de las empresas. Se trata de un mercado de ideas, donde los miembros pueden publicar o recibir RFPs. Por ejemplo, la RFP #60549 que ha publicado SIEMENS busca soluciones para *"Robust Wireless Sensor Systems for Extreme Conditions"*. Este mercado de ideas es una implementación del paradigma *Open Innovation*, que facilita a empresas acceder a talento dondequiera que esté (fuera de sus propios laboratorios de I+D) y a los investigadores les permite ganar dinero con sus ideas. Otro ejemplo muy popular de estos mercados de ideas es el caso de InnoCentive.

[Fotografía de Pixabay.com]