



ACTIVIDAD 4. EL NEGOCIO DE LA PUBLICACIÓN DE CONTENIDOS

Jael Puppo Vera

1

Análisis de 10 opciones de contenidos digitales

AMAZON (envíos)

MODELO DE NEGOCIO

Venta directa de ejemplares y servicio por suscripción, por lo que se trata de un modelo híbrido. La plataforma vende todo tipo de productos categorizados por su uso: hogar, tecnología, belleza etc. La suscripción Premium permite el acceso a diferentes servicios: envíos, streaming, compra, lectura y el llamado “y además”.

COSTE DEL SERVICIO

Existen dos planes de contratación del servicio.

- Prime Mensual (3,99€/mes)
- Prime Anual (36€/año)
- El plan Premium no supone un coste adicional para el para el cliente ni el pago de ninguna cuota anual.

SERVICIOS PRESTADOS

- El plan Premium posibilita al cliente la recepción del producto en un día en dos millones de productos
- Reproducción ilimitada de series y películas disponibles en la plataforma
- Dos millones de canciones sin publicidad con Amazon Music
- Cientos de Ebooks Kindle con Prime Reading
- Almacenamiento ilimitado de fotos gratis e ilimitado con Amazon
- Contenido adicional con Twitch Prime

VENTAJAS

En una misma plataforma el cliente puede acceder a diversos contenidos audiovisuales y servicios, así como a la compra de productos tangibles y recibirlos en su domicilio.

INCONVENIENTES

El pago de la cuota anual (36,00 €/año) se realiza en un único pago anual, de forma que si en algún momento el cliente no consume ningún producto no se contempla la manera de recuperar esta cantidad. Amazon categoriza y diferencia cada uno de sus servicios por separado, por lo que, por ejemplo, el pago de la cuota de envío sólo daría acceso a unos contenidos puntuales seleccionados por Amazon además de a las condiciones de recepción de productos. Todo lo convierte en un servicio premium limitado.



Análisis de 10 opciones de contenidos digitales

JOOMAG

MODELO DE NEGOCIO

Se trata de un modelo híbrido, es freemium y a la vez ofrece un modelo de suscripción mejorado que el usuario puede contratar o no.

COSTE DEL SERVICIO

La plataforma pone al servicio de los usuarios varios tipos de planes. Todos ellos ofrecen, desde el servicio más esencial que sería gratuito, hasta contenidos de diferentes calidades para adaptarse a todo tipo de usuarios.

- Playground (gratis) Permitiendo al usuario dar los primeros pasos en el uso de la plataforma, se trata de un acceso a tomar contacto con el servicio.
- Start (39\$/mes)
- Grow (79\$/mes)
- Scale (149\$/mes)
- Enterprise. Se debe llamar a un teléfono para contratar el paquete completo. Está especialmente dirigido a marcas.

SERVICIOS PRESTADOS

Es una plataforma que ofrece al usuario herramientas propias y un portal propio para la venta y distribución de revistas digitales.

Esta herramienta tiene múltiples ventajas las cuales permiten al usuario realizar:

- Publicaciones interactivas. Conversión a PDF digital de alta velocidad, uso de plantillas gratuitas, inserción de vídeos y música, creación de presentaciones de diapositivas etc.
- Móvil y tabletas. Accesibilidad en todos los dispositivos
- Distribución. Fácil incrustación, optimización de motores de búsqueda, acceso con URL cortas.
- Branding. Posibilidad de desactivar anuncios y distracciones, logotipo en el visor, personalización de este, plantillas de correo, sistema de mensajes personalizado.
- Análisis de la información. Posibilidad de analizar el alcance de las publicaciones, obtención de la información del tráfico, geolocalización precisa, uso de palabras clave para SEO, y la obtención del dispositivo de la audiencia.
- CRM. Administración de suscriptores, generación de leads, entrega de edición única bajo suscripción y email de marketing.
- Monetización. Venta simplificada, descuentos a los lectores, paquetes de suscripción, consulta de estadísticas de venta.
- Privacidad de la publicación, Privado para personas específicas, protección con contraseña, creación de enlaces personalizados y visibilidad en los motores de búsqueda.
- Colaboración. Acceso a funciones avanzadas y registro de auditoría.
- Integración. Ofrece al usuario la posibilidad de integrar a Jomag como herramienta de mercadeo en otras plataformas de CRM.
- Api. Permite al usuario aprovechar la API de Jomag para gestionar sus publicaciones y administrar los datos de sus contactos.

VENTAJAS

El modelo freemium abre al usuario la posibilidad de testear el servicio por medio de diferentes opciones básicas, lo que invita a este a querer ampliar los servicios por medio de alguna suscripción.

INCONVENIENTES

El pago de la cuota anual (36,00 €/año) se realiza en un único pago anual, de forma que si en algún momento el cliente no consume ningún producto no se contempla la manera de recuperar esta cantidad. Amazon categoriza y diferencia cada uno de sus servicios por separado, por lo que, por ejemplo, el pago de la cuota de envío sólo daría acceso a unos contenidos puntuales seleccionados por Amazon además de a las condiciones de recepción de productos. Todo lo convierte en un servicio premium limitado.

3

FILMIN

Análisis de 10 opciones de contenidos digitales

MODELO DE NEGOCIO

Se trata de un modelo híbrido, es freemium y a la vez ofrece un modelo de suscripción (premium) mejorado que el usuario puede contratar o no. Además, también vende ejemplares de revistas y packs audiovisuales concretos.

COSTE DEL SERVICIO

Coste del servicio: La plataforma pone al servicio de los usuarios dos tipos de planes, y también incluye la posibilidad de regalar el plan.

- Servicio gratuito. Permite acceder a un catálogo limitado y no incluye tickets.
- Suscripción Mensual Básica (7,99€/mes). No incluye tickets*.
- Suscripción Mensual Plus (14,99€/mes). Incluye 3 tickets*.
- Pack de 20 tickets (55,00€)
- Pack de 5 tickets (15,00€)

Los dos últimos tipos de planes mensuales conceden el acceso a todo el catálogo de series y películas, la reproducción de estas en dos pantallas simultáneas, cancelación en cualquier momento y acceso a contenido offline (sólo desde la aplicación móvil).

*Los tickets son equivalentes a las entradas de cine tradicionales, pero se usan digitalmente para permitir visualizar una serie o película en concreto al portador de este.

SERVICIOS PRESTADOS

Permite al usuario visualizar contenido audiovisual desde múltiples dispositivos tanto online como offline, a la vez que permite adquirir otros productos como revistas digitales, y compra de paquetes de tickets.

VENTAJAS

El modelo freemium abre al usuario la posibilidad de testear el servicio por medio de diferentes opciones básicas, lo que invita a este a querer ampliar los servicios por medio de alguna suscripción.

INCONVENIENTES

Que el usuario no perciba que hay un valor añadido real en el modelo premium y no quiera dar el salto. Que el usuario, si el acceso al contenido free es demasiado limitado, no pueda valorar el contenido de pago y, por lo tanto, mostrar interés por el mismo.

4

Análisis de 10 opciones de contenidos digitales

GOTEO

MODELO DE NEGOCIO

Se trata de un modelo crowdfunding o de micro mecenazgo enfocado en proyectos sociales. Su modelo se basa en presentar el producto en la plataforma, y en determinar un objetivo económico para conseguir mediante donaciones de los usuarios. En retorno, cada uno de los usuarios recibirá lo que se haya estipulado en función de la aportación realizada.

COSTE DEL SERVICIO

La plataforma pone al servicio de los usuarios diferentes tipos de aportaciones y su correspondiente retorno a cada usuario en función del valor de su donativo.

SERVICIOS PRESTADOS

Los usuarios, como donantes particulares, obtienen los siguientes beneficios:
Formar parte de una comunidad comprometida con proyectos de impacto social.

- Obtienen un certificado para justificar la donación en Hacienda.
- La posibilidad de calcular el ahorro fiscal (entre un 35-80 % de la donación)

En cambio, los usuarios, como impulsores de las campañas, obtienen los siguientes beneficios:

- El centrarse en la importancia de su proyecto(s) a través de un menú de gestión intuitivo
- Pueden elegir entre campañas de 20,40 u 80 días.
- Sólo un 5% de comisión.
- La posibilidad de recibir donaciones de instituciones que multiplican la cantidad aportada por los donantes.

VENTAJAS

En general, uno de los puntos fuertes de este, es que se elimina la intervención de los agentes financieros de desarrollo de un producto, y a cambio de algún retorno (producto producido, regalo, contenido extra, etc.), el usuario consigue la financiación de su proyecto mediante las aportaciones de cada donante.

INCONVENIENTES

Dado que es una estrategia pensada para ser usada antes de crear un producto, y no tanto para distribuirlo o venderlo posteriormente, podrían darse estas situaciones:
El usuario corre el riesgo de un posible plagio
Es necesario impulsar el/los proyecto(s) a través de estrategias de marketing o publicidad para poder promocionarlo(s) y conquistar a los potenciales donantes.
No siempre se consigue el apoyo de los potenciales inversores, dado que algunos temen perder su inversión.

5

Análisis de 10 opciones de contenidos digitales

DIBUJAR BIEN

MODELO DE NEGOCIO

Se trata de un modelo por suscripción freemium/premium ya que no todos los contenidos se obtienen a través de suscripción de pago, si no que hay una sección de vídeo tutoriales accesible de manera gratuita (requiere crear cuenta de usuario en la web). Es una plataforma creada, dirigida y alimentada por artistas profesionales de la industria del entretenimiento que publica y vende contenidos y documentos digitales (suscripciones, mentorías online, cursos en línea y cursos presenciales).

COSTE DEL SERVICIO

Coste del servicio: La plataforma pone al servicio de los usuarios diferentes tipos de planes y suscripciones al contenido.

- Suscripción mensual (24,90€/mes). A través de este plan los usuarios obtienen acceso a visualizar el curso tantas veces como quieran. Permite la participación en cualquier de los cursos simultáneamente y no incluye mentorías.
- Suscripción anual. Los usuarios pueden acceder a todos los cursos y aprender a su ritmo sin permanencia. Permite la participación en cualquier de los cursos simultáneamente y no incluye mentorías.
- Curso mentorizado (749,90€/curso). Los usuarios reciben comentarios y correcciones personalizadas en las diferentes lecciones mediante vídeos personalizados de su profesor. Es una experiencia inmersiva y totalmente a medida.

SERVICIOS PRESTADOS

Los usuarios obtienen conocimiento y contenidos de gran valor por una inversión mínima. Obtienen conocimiento y consejos por medio de un material didáctico creado y elaborado por los propios artistas y docentes que componen el equipo. También, obtienen asesoramiento directo y personalizado a través de las correcciones y feedback de los mentores.

VENTAJAS

Los usuarios obtienen conocimiento y contenidos de gran valor de la mano de artistas y profesionales activos del sector, que ofrecen una visión real y actual del mercado laboral. El modelo freemium abre al usuario la posibilidad de testear el servicio por medio de diferentes opciones básicas, lo que invita a este a querer ampliar los servicios por medio de alguna suscripción.

INCONVENIENTES

Que el usuario no perciba que hay un valor añadido real en el modelo premium y no quiera dar el salto. Por otro lado, puede ocurrir, que el usuario considere que el acceso al contenido free es demasiado limitado, y entonces no pueda valorar el contenido de pago.

Análisis de 10 opciones de contenidos digitales

UNSPLASH

MODELO DE NEGOCIO

Su modelo de negocio es libre (open access) de manera que la plataforma no cobra un precio por un producto, ni una suscripción mensual ni micropagos para que los usuarios puedan acceder al contenido.

COSTE DEL SERVICIO

La plataforma pone al servicio de los usuarios diferentes fotografías categorizadas por temática, que los usuarios pueden descargar y utilizar a nivel personal, pero no con un fin comercial. El servicio no tiene ningún tipo de coste, únicamente se debe respetar el tipo de licencia. La plataforma ofrece la opción de atribuir al creador de la imagen la autoría, pero no es obligatorio.

SERVICIOS PRESTADOS

Los usuarios pueden descargar imágenes de alta resolución y hasta en tres tamaños diferentes. A su vez, el usuario, también pueden convertirse en contribuyente y publicar sus propias imágenes que otros usuarios podrán descargar.

VENTAJAS

En una misma plataforma el cliente puede acceder a diversos contenidos audiovisuales y servicios, así como a la compra de productos tangibles y recibirlos en su domicilio.

INCONVENIENTES

Este modelo de negocio dificulta la obtención de beneficios por la venta directa de un producto, aunque contempla las donaciones (pay-what-you-want). Para poder contribuir como creador en la plataforma es necesario que el material cumpla con las especificaciones técnicas y estéticas. De esta manera la plataforma decide si son aptas para ser publicadas o no.

7

Análisis de 10 opciones de contenidos digitales

GUM ROAD

MODELO DE NEGOCIO

Se trata de un modelo freemium, ofreciendo un contenido determinado de manera gratuita, pero con ciertas limitaciones. Por otro lado, permite a los usuarios premium acceder al contenido a cambio de un pago. Es un modelo híbrido.

COSTE DEL SERVICIO

La plataforma pone al servicio de los usuarios dos tipos de planes diferentes:

- Empezando (freemium) lo cual da acceso al usuario a la venta de su trabajo siempre y cuando se cumplan las condiciones del plan.
- Creador (10\$/mes para los usuarios que tengan menos de 1000 clientes. Si este número de clientes se supera entonces aumentaría la tarifa), concediendo el acceso a unas ventajas más profesionales. Este plan también permite la cancelación de la suscripción en cualquier momento.
- Creador (108\$/año). Este plan es idéntico al anterior, pero en este caso el usuario pagaría una suscripción anual, lo cual le otorga un 10% de descuento con respecto al plan anterior.

SERVICIOS PRESTADOS

Los usuarios pueden vender sus creaciones (cursos, herramientas de software, etc.) a través de la plataforma. Es un espacio que permite la gestión de una cartera de clientes a través de una tienda online personalizable. .

VENTAJAS

Los usuarios utilizan la plataforma como escaparate para atraer y vender sus creaciones a potenciales clientes.

INCONVENIENTES

Que el usuario no perciba que hay un valor añadido real en el modelo premium y no quiera dar el salto. Por otro lado, puede ocurrir, que el usuario considere que el acceso al contenido free es demasiado limitado, y entonces no pueda valorar el contenido de pago.



Análisis de 10 opciones de contenidos digitales

CG TRADER

MODELO DE NEGOCIO

Se trata de un modelo premium y freemium. Permite un acceso limitado de opciones a coste cero, y un acceso más completo y enriquecido que permite adquirir los ejemplares a su precio de coste.

COSTE DEL SERVICIO

Permite un acceso limitado de opciones a coste cero, y un acceso más completo y enriquecido que permite adquirir los ejemplares a su precio de coste.

Cada maqueta u objeto en 3D tiene un precio de venta, por lo que se adquieren por unidades.

Existe un plan dirigido a empresas de venta de mobiliario online cuyos precios y características deben consultarse a través del servicio de atención al cliente.

Este plan permite a las empresas mostrar su catálogo de productos en tres dimensiones mediante la visualización en tres dimensiones.

SERVICIOS PRESTADOS

Los usuarios adquieren los modelos en 3D que deseen a cambio de pagar su precio unitario (premium) y, por otro lado, existen modelos gratuitos que los usuarios pueden descargar y manipular sin coste (freemium).

VENTAJAS

La plataforma pone a disposición de los usuarios todo su arsenal de objetos tridimensionales para uso personal o comercial, pudiendo escoger entre los dos tipos de suscripción.

INCONVENIENTES

Que el usuario no perciba que hay un valor añadido real en el modelo premium y no quiera dar el salto.

Por otro lado, puede ocurrir, que el usuario considere que el acceso al contenido gratuito es demasiado limitado, y entonces no pueda valorar el contenido de pago. .

9

Análisis de 10 opciones de contenidos digitales

BLURB

MODELO DE NEGOCIO

Es una plataforma que ofrece a los usuarios la posibilidad de crear libros digitales mediante su propia herramienta, también posibilita su venta tanto a la misma plataforma como a los principales agentes del sector.

COSTE DEL SERVICIO

Se trata de una aplicación de pago y obliga al usuario a seguir unas pautas marcadas por la propia plataforma.

SERVICIOS PRESTADOS

Al ser una aplicación multiplataforma, permite a los usuarios crear distintos tipos de publicaciones en función del contenido principal de estas.

Ofrece dos tipos de servicios:

- Servicios para pedidos grandes
- Impresión API

VENTAJAS

- Permite crear libros digitales para cualquier tipo de sistema.
- El proceso de creación es bastante simple
- Permite acceder a un paquete de servicios muy completo (creación, publicación, venta, etc)

INCONVENIENTES

- Se requiere el pago de una cuota para publicar
- Existe una limitación técnica en cuanto al resultado que se desea obtener
- Las condiciones del servicio obligan al usuario a cumplir una serie de normas sobre lo que se permite o no hacer

10

Análisis de 10 opciones de contenidos digitales

INSTAGRAM

MODELO DE NEGOCIO

Modelo de negocio: Se trata de un modelo de negocio open access o de acceso gratuito, aunque, sí contiene anuncios.

COSTE DEL SERVICIO

La plataforma no solicita ningún pago o suscripción a los usuarios, aunque sí que ofrece algunas opciones dirigidas a empresas o marcas que permite el pago o la promoción de ciertos contenidos a través de un pago bastante asequible.

SERVICIOS PRESTADOS

Instagram en una red social, de hecho, es una de las que están experimentando un mayor crecimiento hoy en día, que permite a los usuarios subir imágenes con múltiples efectos fotográficos como filtros, marcos, colores, etc. Para posteriormente compartir estas mismas imágenes en la plataforma o en otras RRSS. Permite vincular la cuenta o cuentas creadas con otras RRSS para sincronizar las publicaciones.

VENTAJAS

- Su uso es simple
- Permite obtener imágenes muy atractivas
- Facilita la gestión de varias cuentas desde un mismo dispositivo
- Está disponible tanto para Android como para IOS.
- Permite obtener un plan de empresa de manera gratuita
- La plataforma tiene unas normas muy estrictas el cuanto a copyright aunque en la práctica no son tan efectivas como las de Youtube

INCONVENIENTES

- Contiene anuncios que aparecen en función de la actividad y los intereses del usuario. No es posible eliminarlos.
- No permite la edición del contenido una vez publicado
- Sólo permite la publicación del contenido mediante un dispositivo móvil
- La aplicación puede llegar a ocupar demasiado espacio en el dispositivo móvil
- El contenido una vez publicado copyright
- Es bastante sencillo robar la cuenta a otro usuario a pesar de que no quede impune, ya que la plataforma respalda al usuario cuando esto sucede. Por otro lado permite realizar denuncias y recuperar la cuenta
- El contenido publicado por un usuario puede ser descargado por otro

REFERENCIAS

WEBGRAFÍA

Amazon.es: Amazon Prime

Joomag, una buena herramienta para publicar revistas digitales - Clases de Periodismo

Filmin.es

Goteo.org :: Crowdfunding the commons

Crowdfunding | Conoce todo sobre el Micromecenazgo (coworkingfy.com)

DIBUJAR BIEN - Descubre cómo aprender a dibujar bien de manera fácil.

Beautiful Free Images & Pictures | Unsplash

Gumroad

CGTrader ARsenal - 3D Visualization for eCommerce

<https://www.blurb.es/>

¿Qué es Instagram y para qué sirve esta red social? (webescuela.com)

▷ **【Ventajas y Desventajas de Instagram 2021】** para los adolescentes (tiposdemarketing.net)

Instagram TV y el copyright, ¿cómo se comporta la plataforma ante el contenido pirata? (andro4all.com)

BIBLIOGRAFÍA

Adell, Ferran. Casacuberta David. Producción y Ppublicación Digital (UOC)