



Modelos de suscripción en e-commerce

Es un modelo de venta en el que el cliente realiza un pago periódico para recibir productos, servicios o ventajas de forma recurrente

Tipos de suscripción

Reposición



Recepción periódica de productos de consumo habitual (ej. alimentación, cosmética, prod. para mascotas)

Descubrimiento



El cliente recibe una selección de productos sorpresa o personalizados (ej. cajas gourmet, belleza, libros)

Membresía



Acceso a ventajas exclusivas mediante una cuota periódica (ej. descuentos, envíos gratuitos o contenido premium)



¿Cómo implementarlo?



1

Identifica productos adecuados

Prioriza productos o servicios de compra recurrente

2

Define el modelo

Reposición, descubrimiento o membresía

3

Diseña una propuesta de valor

Ofrece comodidad, ahorro o exclusividad

4

Automatiza pagos y gestión

Utiliza herramientas que permitan cobros recurrentes

5

Mide y mejora

Analiza la retención y la satisfacción de los suscriptores

Las suscripciones permiten generar ingresos recurrentes, mejorar la fidelización y crear relaciones duraderas con los clientes.