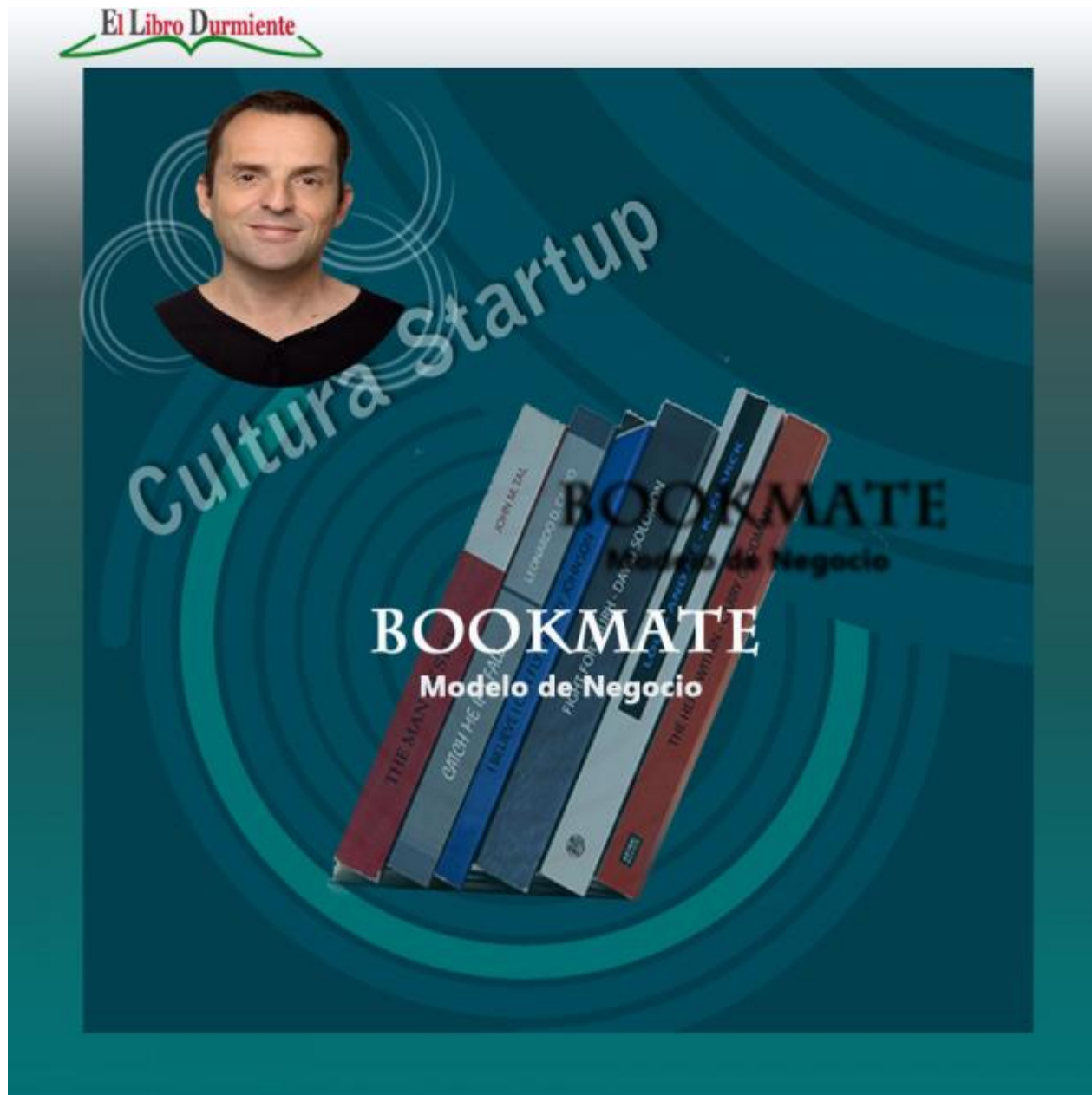


## "Cultura Startup" Bookmate: Una biblioteca digital con tarifa plana Albert Siré

Literatura, 24/09/2019



Bienvenidos a un nuevo artículo de Cultura Startup, la sección del blog donde escribimos sobre iniciativas empresariales relacionadas directa o indirectamente con el siempre apasionante mundo del sector editorial.

En el artículo de hoy vamos

a presentar al Netflix de la literatura: una startup tecnológica llamada bookmate.

Sin embargo, en este caso, no vamos a describir a la empresa utilizando recursos del humor literario (como hicimos en el anterior artículo sobre Pentian), sino que lo vamos a hacer desde una perspectiva fundamentalmente empresarial (efectivamente, en el artículo de hoy va a primar la palabra Startup frente a la que la precede en el título de la sección, Cultura).

Para ello, vamos a hablar sobre uno de los elementos clave de cualquier startup tecnológica que se precie: el llamado Modelo de Negocio.

La revista Harvard Business Review —hbr, una de las más relevantes a nivel mundial en el mundo de la gestión empresarial—,

en su artículo "What is a Business Model" de enero de 2015, ofrece diferentes e interesantes definiciones para este término.

En primer lugar, el texto hace referencia al libro "The New New Thing: A Silicon Valley Story", donde el escritor de no ficción Michael Lewis afirma que un modelo de negocio es "una forma de arte", y el articulista de hbr añade que "como el arte mismo, es una de esas cosas que muchas personas sienten que pueden reconocer cuando la ven (especialmente si es particularmente bueno o malo), pero que no pueden definir del todo". Tengo que reconocer que me parece una excelente explicación, aunque ligeramente ambigua.

Otra definición excepcional de Modelo de Negocio es la que hace Osterwalder, el creador del modelo Canvas del que os hablaré en otro artículo: "la lógica de cómo un negocio crea, captura y entrega valor". Mejor, aunque sigue siendo algo críptica y también rimbombante.

La definición que a mi más me gusta es otra proporcionada por Lewis en el ya mencionado artículo, y que es la siguiente: "cómo tienes planeado ganar dinero". Una definición menos académica, pero clara y contundente.

Bien, ahora que ya sabemos qué es un Modelo de Negocio (cómo piensas ganar parné, que diría un empresario castizo), vamos a explicar cuál es el de la startup que nos ocupa. Así pues, te diré que bookmate hace dinero vendiendo el acceso a su biblioteca digital por una cuota mensual de nueve coma noventa y nueve euros al mes. Es decir, por una mínima cantidad de dinero puedes leer todos los libros que quieras de un catálogo que supera las quinientas mil obras escritas en diferentes idiomas como inglés, español o ruso.

Interesante, ¿no? Y ahora, en aras de entender todavía mejor lo que bookmate puede ofrecernos, y continuar profundizando en el mundo de la gestión empresarial, vamos a hablar sobre otro concepto clave de la misma: la llamada Propuesta de Valor.

Se podría decir que dicha propuesta es lo que hace especial a una empresa en el mercado o, dicho de otra forma, el valor que aporta a sus clientes.

Y ¿cuál es la Propuesta de Valor de bookmate? A tenor de lo que indica su propia web, dicha propuesta se articula en base a tres elementos diferenciados (y también diferenciales):

—"Una cuota. Cientos de libros: No solo compras un libro, sino que adquieres toda una biblioteca... por el mismo precio".

—"Siempre ten algo para leer: Amigos, editores y expertos te ayudarán a encontrar libros nuevos e interesantes".

—"Lee cuando quieras y donde quieras: El teléfono te acompaña a todas partes. También lo hacen tus libros, aunque no tengas conexión".

Es decir, a modo de resumen, podríamos decir que bookmate gana dinero cobrando una suscripción mensual que permite acceder a su gigantesca biblioteca digital (Modelo de Negocio), y que su Propuesta de Valor se fundamenta en ofrecernos acceso a toda esa biblioteca por el módico precio de un libro, sugerirnos recomendaciones alineadas con nuestros intereses y permitirnos leer los libros desde el móvil, en cualquier momento y en cualquier lugar.

Interesante, ¿no? Pues solo me resta añadir que bookmate ofrece un período de prueba de 7 días durante el que no pagarás nada por acceder al servicio...