

Modelos de negocio con software libre

La forma de hacer dinero, en un negocio donde se regalan las joyas de la abuela...

Por Román Gelbort
(aka elproferoman)



Esta obra esta licenciada bajo:
CC AtribuciónCompartirDerivadasIguual 3.0

Primera regla de oro

Debo visualizar mi negocio,
debo saber que lo hace divertido para mí
y relacionar ambas cosas.

Evitar la increíble fuerza
que me impulsa a copiar modelos de negocios
del software no libre.

- Las ventajas de desarrollar software libre.
 - Comienzo desde punto intermedio.
 - Aportes de desarrolladores sin costo.
 - Herramientas de apoyo al desarrollo gratuitas.

- Es el grupo de mayor crecimiento
- Se trabaja en infraestructura o backoffice
- Se debe aprender a conseguir buen software

- Valor agregado = ! comoditización
- Maneras innovadoras de difusión o mucho dinero
- Red Hat Enterprise, SuSE, MySQL, SugarCRM

- No está bien explotado
- Tiene problemas específicos

		Ser	
		Docente	Técnico
Saber	Tecnología		
	Pedagogía		
	Ventas		

- **Requiere:**

- Comprensión técnica del software libre
- Comprensión Didáctica
- Organización del trabajo y documentación
- Buen marketing

Prestadores de soporte

- Mal llamado soporte porque tiene tres niveles:
 - Soporte
 - Mantenimiento
 - Administración
- Y dos modalidades:
 - Presencial
 - Remoto

- Un cuento conocido...
- Moraleja:
 - Si usted **NO** es realmente un experto, **NO** se meta en esto...
Porque seguramente terminará más pobre que al principio.

El secreto del éxito...

La actitud correcta, sumada a un
nivel adecuado de actividad,
es una fórmula garantizada para el éxito.

*En esta era de negocios,
las ventajas que no se aprovechan,
se vuelven en contra.*

Copyright Román Gelbort 2007-2008

roman@xtech.com.ar



Esta obra esta licenciada bajo:
CC AtribuciónCompartirDerivadasIguual 3.0