

“Modelo recurrente con impacto”

(Basado en el caso ON Running)

1. Diagnóstico inicial

Objetivo: detectar si tu negocio puede adoptar un modelo de suscripción o circularidad.

Preguntas guía:

- ¿Qué vendes actualmente de forma unitaria o esporádica?
- ¿Con qué frecuencia tus clientes repiten la compra?
- ¿Qué parte de tu oferta se podría entregar o renovar periódicamente?
- ¿Qué dato podrías obtener del uso que hace tu cliente del producto o servicio?
- ¿Tu producto tiene algún componente que pueda reciclarse, devolverse o actualizarse?

Indicador base:

% de ingresos provenientes de ventas repetidas / Total de ingresos.

2. Diseño del modelo recurrente

Objetivo: estructurar una oferta mensual o periódica estable.

Elemento	Descripción	Ejemplo ON Running
Producto / Servicio	Qué ofrecerás por suscripción	Zapatillas modelo Cyclon
Periodicidad	Frecuencia de renovación	Cada 6 meses o al desgaste
Precio mensual	Cuota que reemplaza la compra única	USD 29,99
Condiciones	Qué recibe y qué devuelve el cliente	Recibe un par, devuelve el usado
Logística	Cómo gestionas envío, devolución y reciclaje	ON se encarga de recolectar y reciclar
Beneficio cliente	Valor adicional percibido	Siempre zapatillas nuevas + sostenibilidad
Beneficio negocio	Efecto en caja y datos	Flujo estable + información de uso

3. Flujo de caja recurrente

Objetivo: modelar estabilidad financiera.

Métrica	Fórmula	Meta sugerida
MRR (Monthly Recurring Revenue)	Nº suscriptores × cuota mensual	Crecer > 5 % mensual
Churn mensual	Suscriptores perdidos / suscriptores totales	< 3 %
Margin operativo por cliente	(Ingresos – Costos logísticos) / Clientes	> 20 %
Costo de logística por unidad	Costo de envío + devolución + reciclaje	Mantener < 15 % del precio

4. Datos e inteligencia de cliente

Objetivo: capturar y usar información del ciclo de uso.

- Frecuencia de consumo o desgaste.
- Condiciones de devolución o reciclaje.
- Preferencias de producto (modelo, talla, color, etc.).
- Estacionalidad o patrones de compra.

KPIs sugeridos:

- Tasa de uso promedio (ej. km corridos / par).
- Tiempo medio entre renovaciones.
- % de productos reciclados o reinsertados.

5. Circularidad e impacto

Objetivo: crear valor ambiental y reputacional.

Checklist:

- Definiste un proceso de devolución simple.
- Puedes medir el volumen de producto recuperado.
- Tienes un sistema de reciclaje o reacondicionamiento.
- Comunicas el impacto (kg reciclados, CO₂ evitado, etc.).

Indicadores:

- % de productos reciclados.
- Coste de gestión vs beneficio reputacional.
- Menciones positivas o prensa relacionada con sostenibilidad.

6. Reflexión final

“El negocio no está en vender más pares, sino en que el cliente nunca deje de correr contigo.”

Necesitas mas ayuda? Llámame www.baumann-co.com

info@baumann-co.com | Baumann & Company