

a) ¿Cuál fue la idea de los fundadores de Netflix?

La idea surgió en 1997 por Reed Hastings y Marc Randolph. Querían crear un servicio de alquiler de películas por correo, aprovechando el lanzamiento del DVD, un formato más ligero y resistente que las cintas VHS. Su propuesta innovadora fue enviar DVDs directamente a casa del cliente sin necesidad de acudir a una tienda física.

b) ¿Qué porcentaje de la población tenía DVD por entonces?

Cuando nació Netflix, menos del 1% de los hogares estadounidenses tenía reproductor de DVD. Sin embargo, los fundadores anticiparon que el formato se expandiría rápidamente, lo que representaba una oportunidad futura.

c) ¿Qué innovación llevó a cabo en su página web para que los clientes tuvieran una sensación de experiencia única?

Netflix introdujo un sistema de recomendaciones personalizadas, basado en un algoritmo de aprendizaje automático que sugería películas según el historial de visualización y calificaciones del usuario. También ofrecía una interfaz sencilla y atractiva, con catálogos digitales y perfiles personalizados.

d) ¿En qué consistía su innovación del modelo de suscripción?

Sustituyeron el modelo tradicional de pago por alquiler por un modelo de suscripción mensual fija, que permitía:

- Tener varios DVDs en casa al mismo tiempo.
- No pagar recargos por retrasos ni penalizaciones.

Esto fomentó la fidelidad del cliente y generó ingresos estables.

e) Blockbuster, la cadena más importante de videoclubs, rechazó el pacto con Netflix, siendo un gran error empresarial. ¿Por qué motivos rechazó el modelo Netflix?

En el año 2000, Netflix ofreció vender su empresa a Blockbuster por 50 millones de dólares, pero fue rechazada porque:

- Blockbuster no creyó en el potencial del negocio en línea.
- Su modelo se basaba en tiendas físicas y recargos por retraso, que eran parte clave de sus ingresos.
- Consideraban que el mercado de DVDs por correo era insignificante.

f) Años más tarde 3 empresas se disputaban el mercado de las películas en DVD. ¿Cuáles eran y quién salió vencedora?

Las tres empresas fueron:

1. Netflix
2. Blockbuster Online (su intento de adaptación)
3. Walmart DVD Rental

Finalmente, Netflix salió vencedora gracias a su modelo de suscripción, logística eficiente y la posterior transición al streaming.

g) ¿En qué consistía la innovación del streaming por parte de Netflix? ¿Qué valor generaba en los clientes este producto? Valora la actitud empresarial de Blockbuster y de Netflix como innovadoras.

- En 2007, Netflix introdujo el streaming online, permitiendo a los usuarios ver películas y series sin necesidad de soportes físicos ni descargas.
- Valor generado:
 - Acceso inmediato al contenido.
 - Comodidad total, sin esperas ni devoluciones.
 - Catálogo actualizado constantemente.
 - Personalización y visualización en múltiples dispositivos.

Valoración empresarial:

- Netflix: Ejemplo de empresa innovadora y adaptable. Supo reinventarse varias veces y apostar por la digitalización.
- Blockbuster: Representa la resistencia al cambio y la falta de adaptación a las nuevas tecnologías, lo que llevó a su quiebra en 2010.