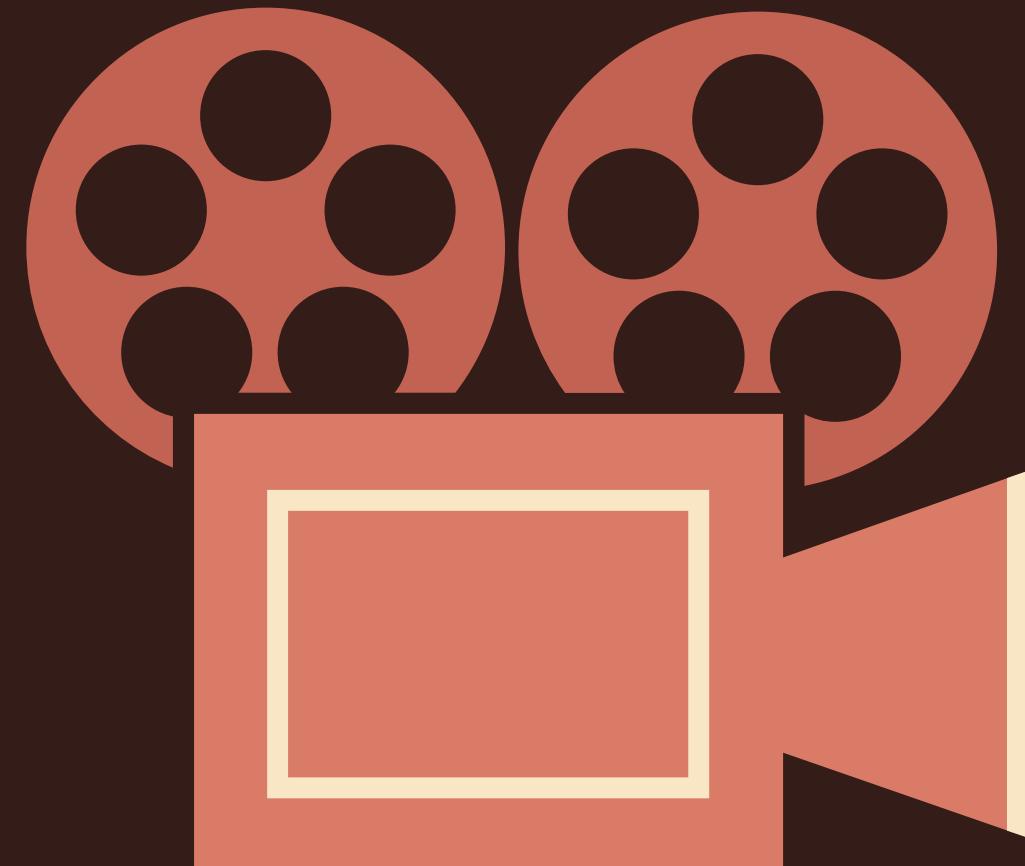


# LOS ÁNGELES DE CHARLIE

BLOCKBUSTER

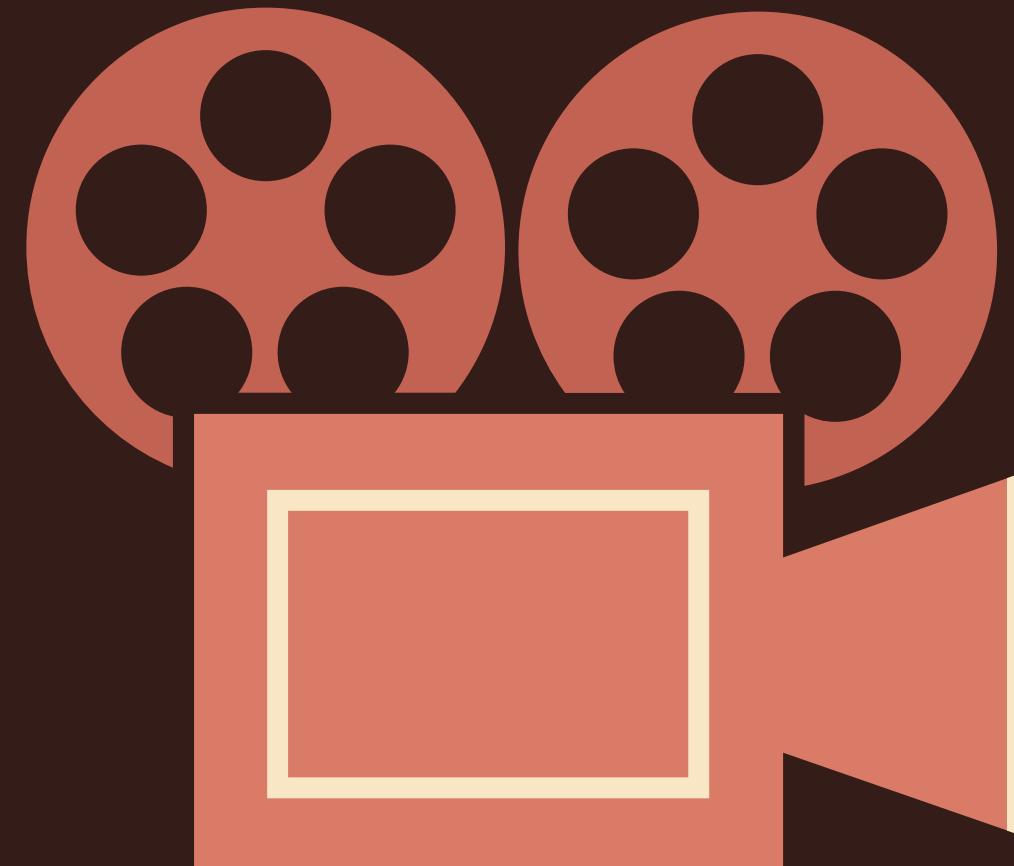


# ÍNDICE



- ★ Introducción
- ★ Estrategia Blockbuster vs Netflix
- ★ Línea temporal
- ★ Análisis externo Blockbuster vs Netflix
- ★ Análisis interno Blockbuster vs Netflix
- ★ Conclusiones

# ÍNDICE



★ Introducción

★ Estrategia Blockbuster vs Netflix

★ Línea temporal

★ Análisis externo Blockbuster vs Netflix

★ Análisis interno Blockbuster vs Netflix

★ Conclusiones

# INTRODUCCIÓN

## STREAMING

### Antecedentes:

Entre los 80 y 90 varios factores hicieron que las personas buscaran alternativas al consumo exclusivo en las salas de cine.

### Transición:

Con la llegada de internet de alta velocidad y avances en la tecnología digital, las empresas comenzaron a explorar nuevas formas de distribución:

### La tecnología de *streaming*:

Concede la transmisión continua de datos multimedia a través de internet, lo que permite a los usuarios consumir contenido en tiempo real sin necesidad de descargarlo por completo.



# INTRODUCCIÓN

## BLOCKBUSTER

Blockbuster fue una de las cadenas de videoclubes más icónicas mundo, fundada en **1985** en Dallas, Texas, por David Cook. Durante su apogeo en los años 90 y principios de los 2000, se convirtió en sinónimo del **alquiler** de películas y videojuegos en formatos físicos como VHS, DVD y más tarde Blu-ray.

Con un modelo basado en tiendas físicas ubicadas estratégicamente en barrios y ciudades; su éxito radicaba en la facilidad para **acceder a entretenimiento en casa**, un concepto revolucionario en su tiempo, que **capturó la transición** del consumo exclusivo en cines hacia el mercado doméstico.



# INTRODUCCIÓN

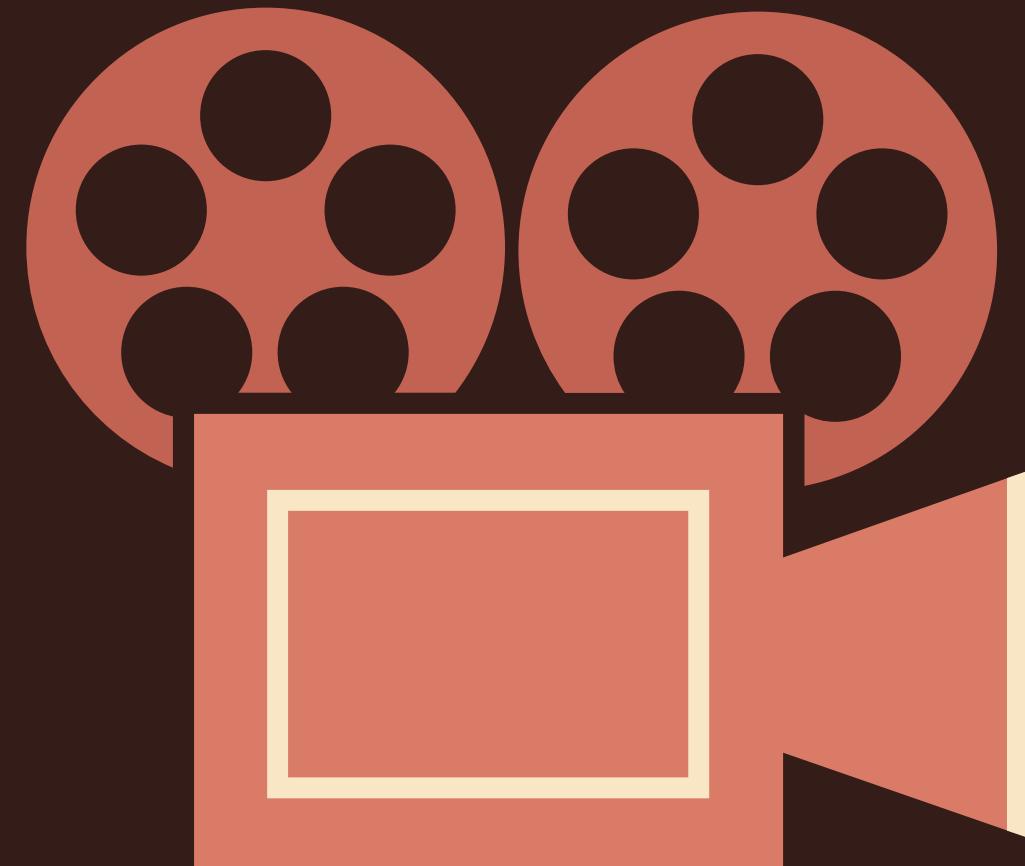
## NETFLIX

Netflix comenzó como un servicio de **alquiler** de DVD **por correo**, ofreciendo a los clientes una **alternativa** innovadora a los **videoclubes** tradicionales. Su modelo se basaba en suscripciones mensuales, eliminando cargos por retrasos y permitiendo a los usuarios elegir de un amplio catálogo de películas y series.

En **2007**, Netflix transformó radicalmente su negocio al lanzar su servicio de **streaming**, permitiendo a los usuarios **ver contenido** en línea directamente desde **sus dispositivos**.



# ÍNDICE



- ★ Introducción
- ★ Estrategia Blockbuster vs Netflix
- ★ Línea temporal
- ★ Análisis externo Blockbuster vs Netflix
- ★ Análisis interno Blockbuster vs Netflix
- ★ Conclusiones

# ESTRATEGIA BLOCKBUSTER

Gran Inventory

Ubicación y  
Accesibilidad

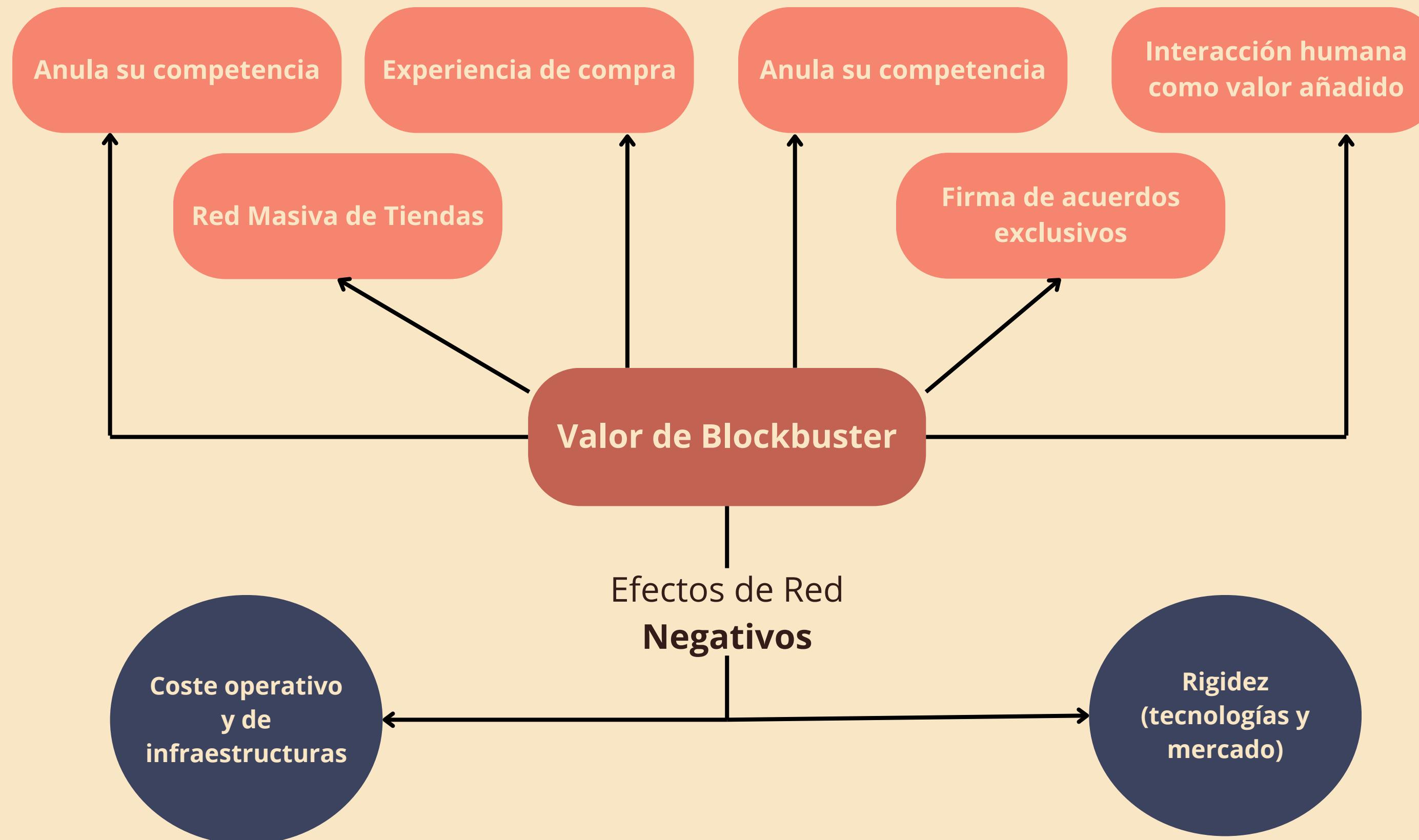
Estrategia de  
Precios

Experiencia de  
Cliente



B2C

# ESTRATEGIA BLOCKBUSTER



# ESTRATEGIA NETFLIX

Suscripción sin límites

Desde casa

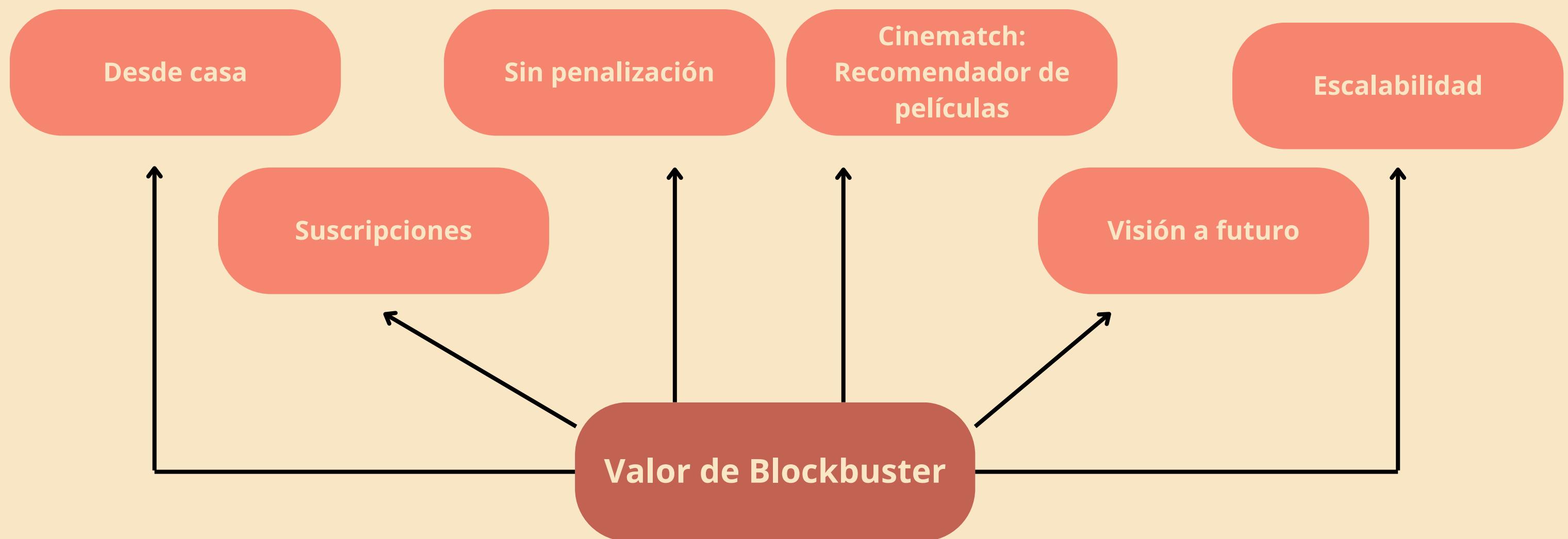
Sin penalización

Tecnología

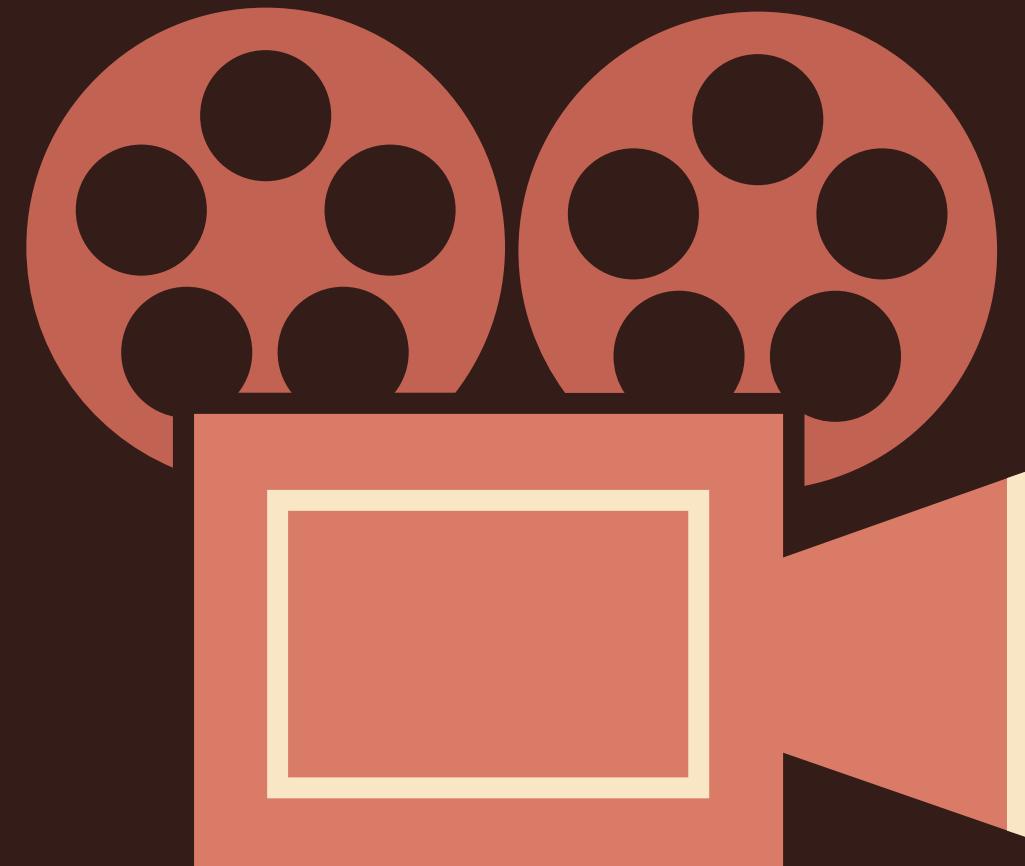


“Películas ilimitadas y sin sanciones por enviarlas fuera de plazo”

# ESTRATEGIA BLOCKBUSTER

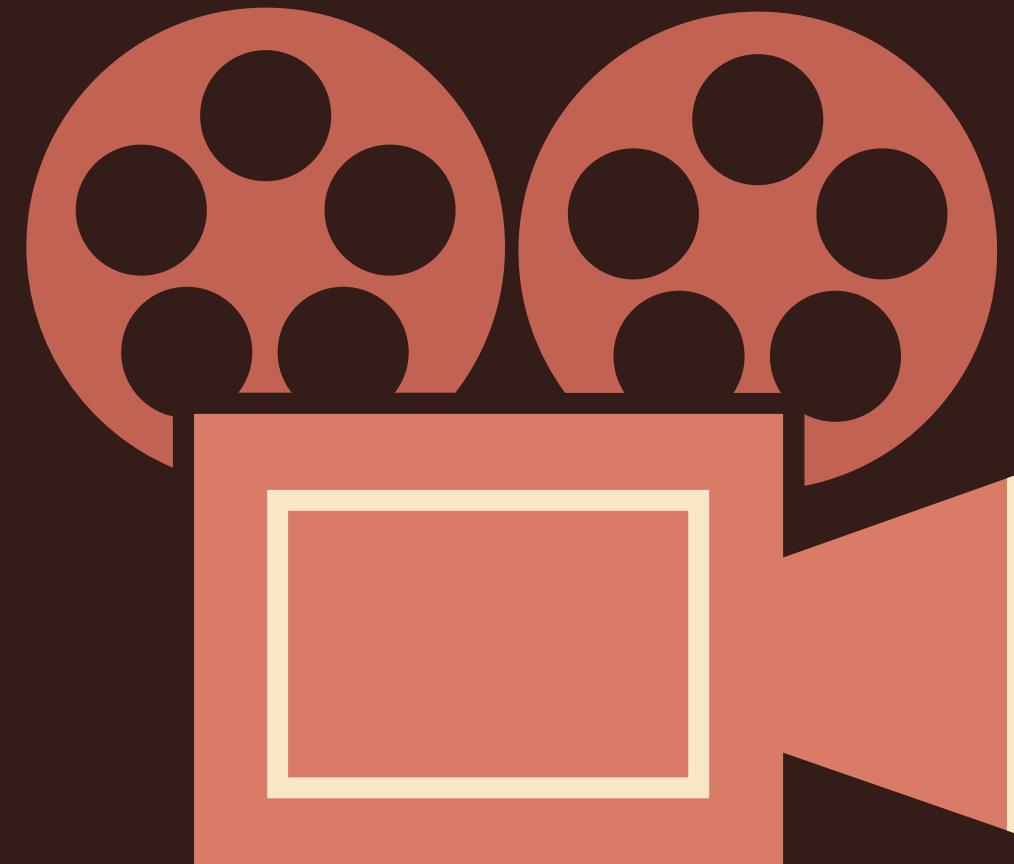


# ÍNDICE



- ★ Introducción
- ★ Estrategia Blockbuster vs Netflix
- ★ Línea temporal
  - ⌚ Análisis externo Blockbuster vs Netflix
  - ⌚ Análisis interno Blockbuster vs Netflix
- ★ Conclusiones

# ÍNDICE



- ★ Introducción
- ★ Estrategia Blockbuster vs Netflix
- ★ Línea temporal
- ★ Análisis externo Blockbuster vs Netflix
- ★ Análisis interno Blockbuster vs Netflix
- ★ Conclusiones



# LINEA DE TIEMPO (ANÁLISIS EXTERNO)

# ESTRATEGIA BLOCKBUSTER

DAVID COOK  
DALLAS, TEXAS

1985

FUNDACIÓN DE  
BLOCKBUSTER



VIACOM: 8.400M \$

1994

VIACOM COMPRÁ  
BLOCKBUSTER

Streaming

REED HASTING Y  
MARC RANDOLPH

1997

FUNDACIÓN DE  
NETFLIX



# ESTRATEGIA BLOCKBUSTER

CINEMATCH Y  
SALIDA A BOLSA

2002

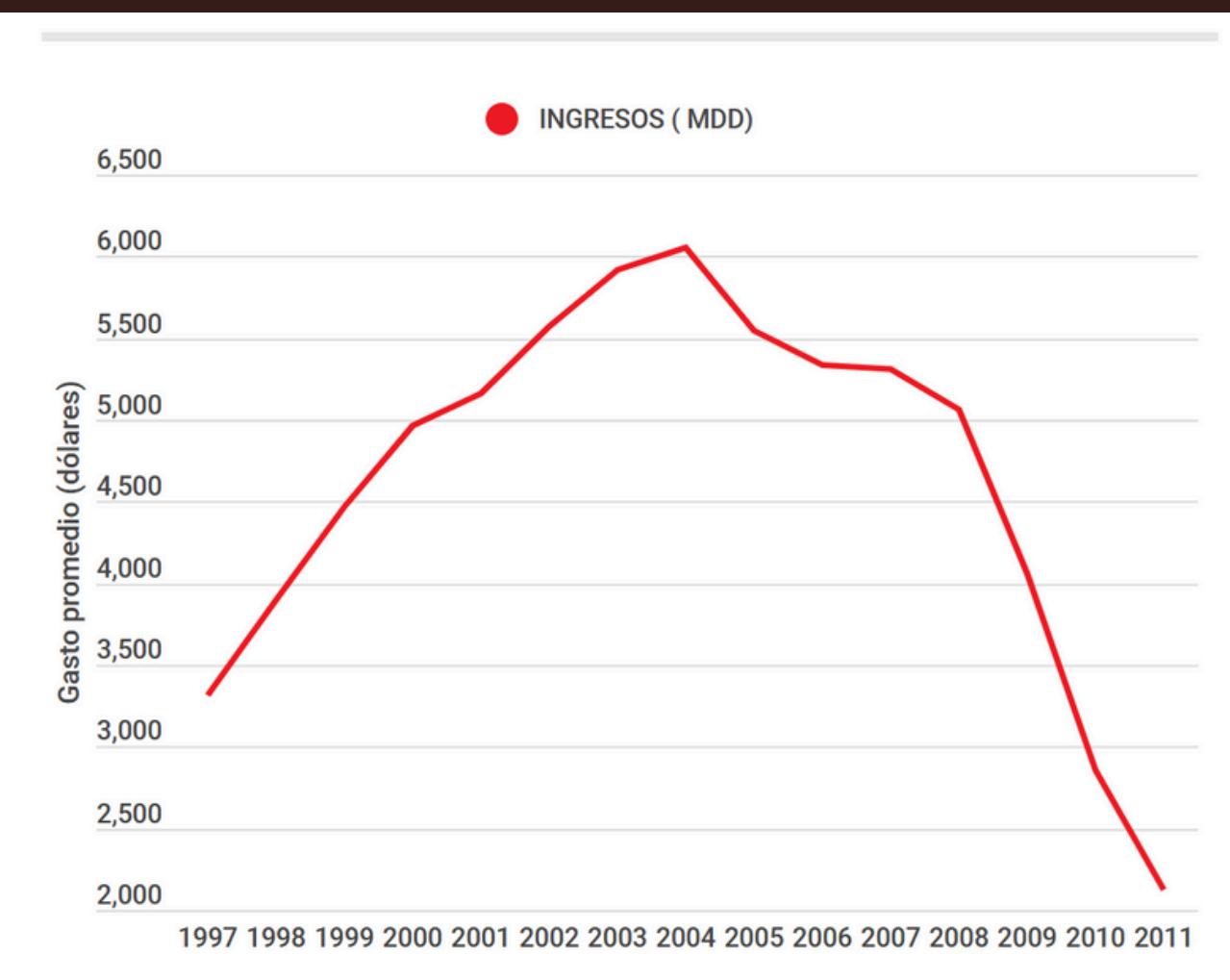
NETFLIX SACA CINEMATCH:  
RECOMENDADOR DE  
PELICULAS CON  
APRENDIZAJE  
AUTOMÁTICO.

NETFLIX SALE A BOLSA:  
15\$/ACCIÓN Y 600.000  
SUSCRIPCIONES

BLOCKBUSTER  
ONLINE Y SU AUGE

2004

BLOCKBUSTER SACA  
'BLOCKBUSTER ONLINE' SU  
MODELO DE SUSCRIPCIÓN,  
PERO NO TRIUNFA

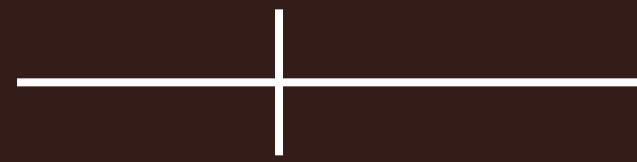


Fuente: Reportes Anuales de Blockbuster de los años 2000 a 2014 para la Comisión de Bolsa y Valores de EEUU.

- 9000 TIENDAS
- BENEFÍCIO: 6.000 MILLONES \$
- CANCELAN LAS MULTAS: 200M \$ DE PERDIDAS.

# ESTRATEGIA BLOCKBUSTER

Netflix Prize



I M\$ A QUIEN MEJORE  
SU ALGORITMO DE  
RECOMENDACIÓN UN  
10%



Streaming



NETFLIX INTRODUCE  
EL STREAMING



Declive de Blockbuster



CIERRAN CIENTOS DE  
TIENDAS



# ESTRATEGIA BLOCKBUSTER

Bancarrota

2010

BLOCBUSTER SE DECLARA  
EN BANCARROTA



Productor de contenido

2013

A NETFLIX  
ORIGINAL

NETFLIX SE REINVENTA  
COMO PRODUCTOR DE  
CONTENIDO ORIGINAL

HOUSE of CARDS



# ESTRATEGIA BLOCKBUSTER

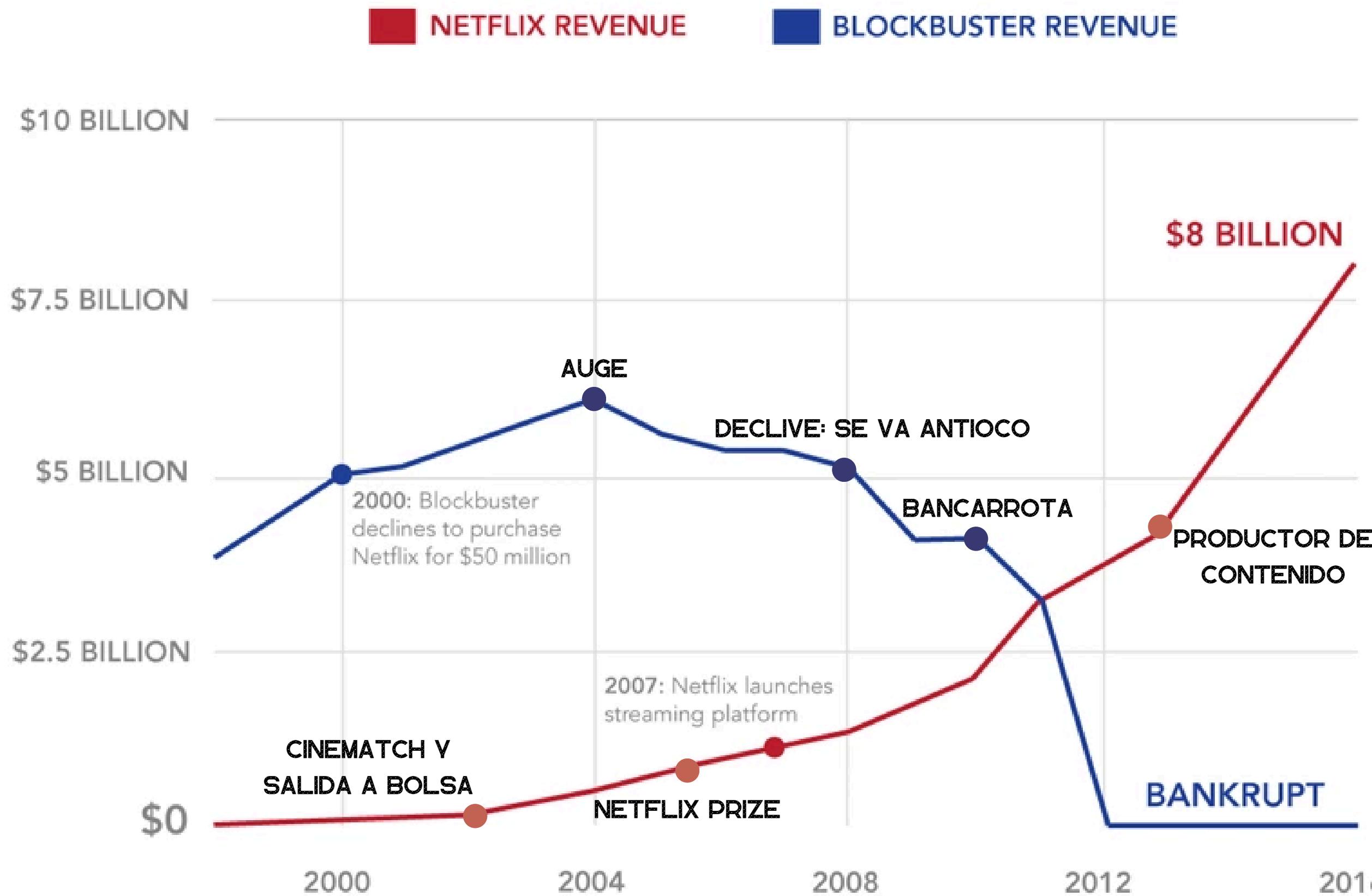
Botón de Netflix

2015

CONVENCE A PRODUCTORES DE  
TELEVISIONES PARA AÑADIR SU  
BOTÓN EN LOS MANDOS



# NETFLIX VS. BLOCKBUSTER (1998 - 2016)



Source: Disrupted or Disrupter: Which One Will You Be? (Cloud Technology Partners, 2017)

# CAMBIO DEL MERCADO

STREAMING - 1995

2007



# CAMBIO DEL MERCADO

## COMPETENCIA DE SERVICIOS DE ALQUILER - 1997



# CAMBIO DEL MERCADO

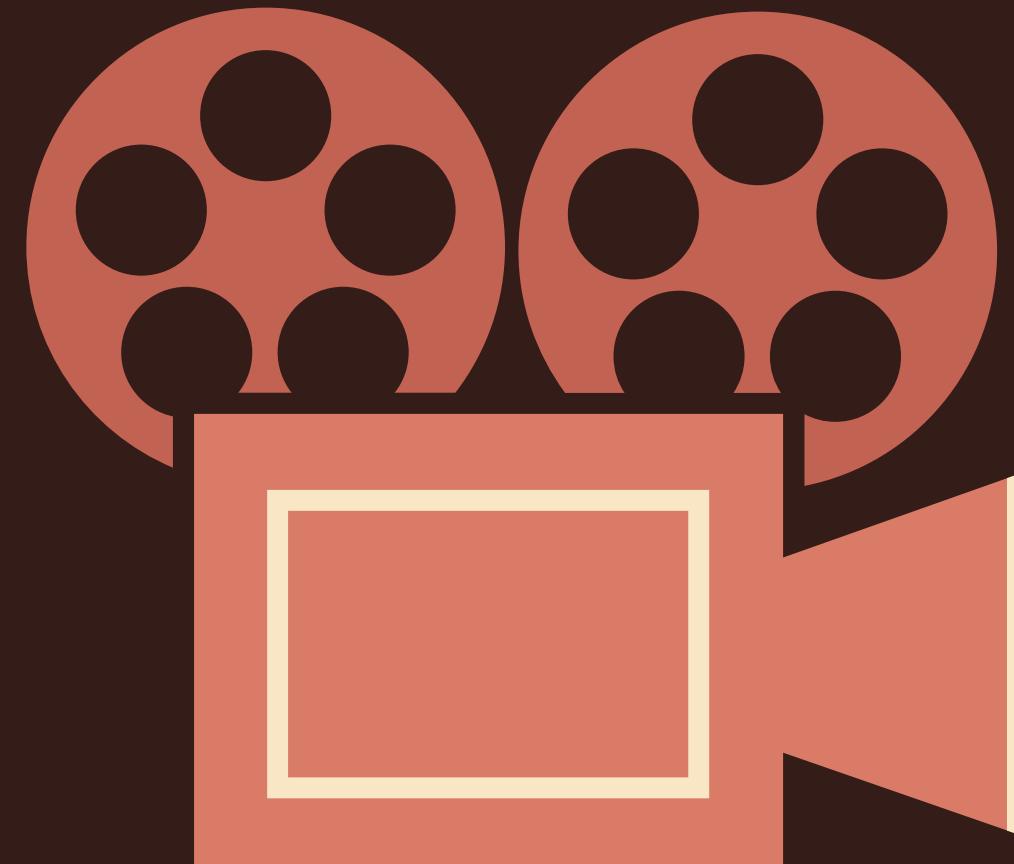
## CAMBIO EN LOS AMBITOS DE CONSUMO DE ENTRETENIMIENTO



NETFLIX



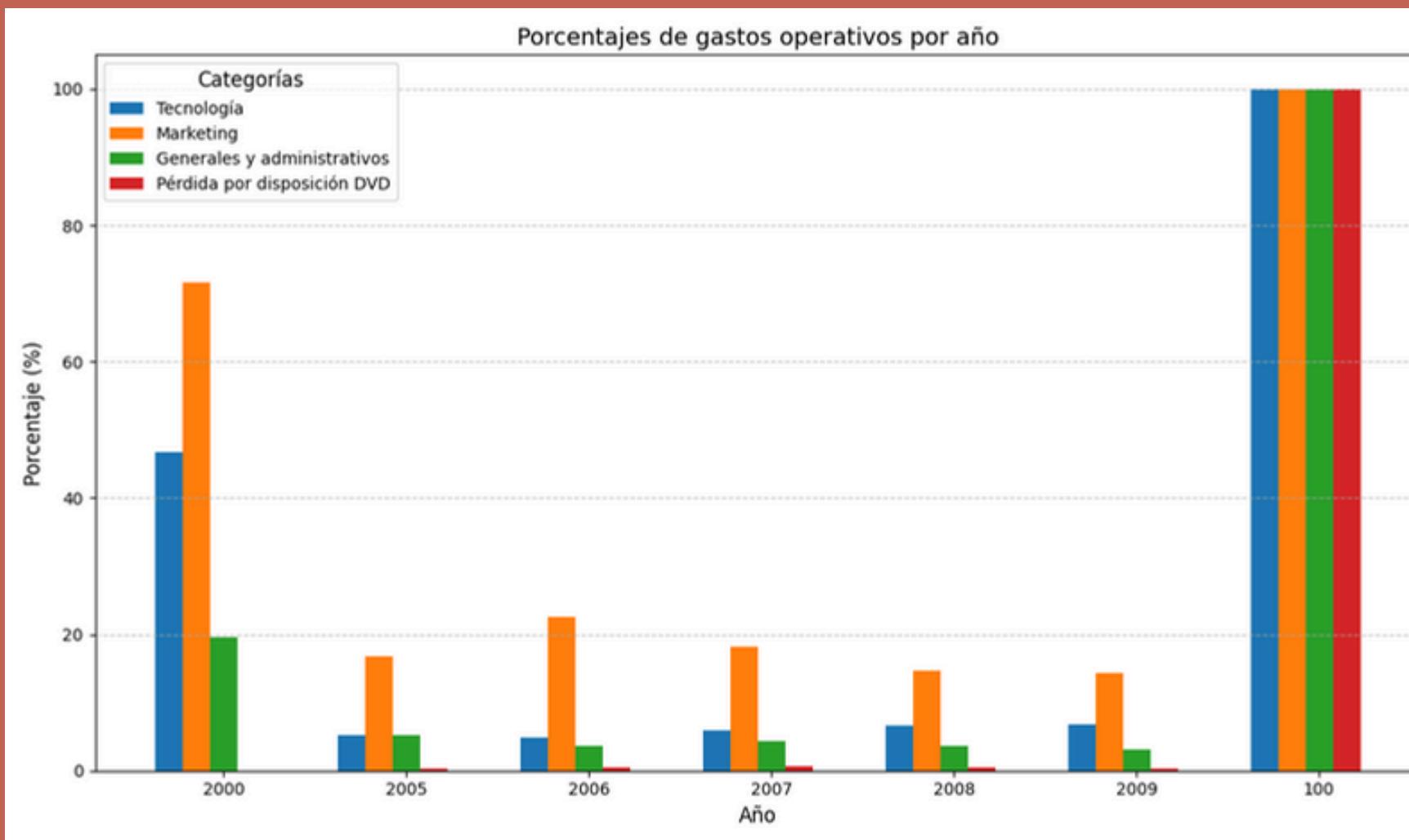
# ÍNDICE



- ★ Introducción
- ★ Estrategia Blockbuster vs Netflix
- ★ Línea temporal
- ★ Análisis externo Blockbuster vs Netflix
- ★ Análisis interno Blockbuster vs Netflix
- ★ Conclusiones

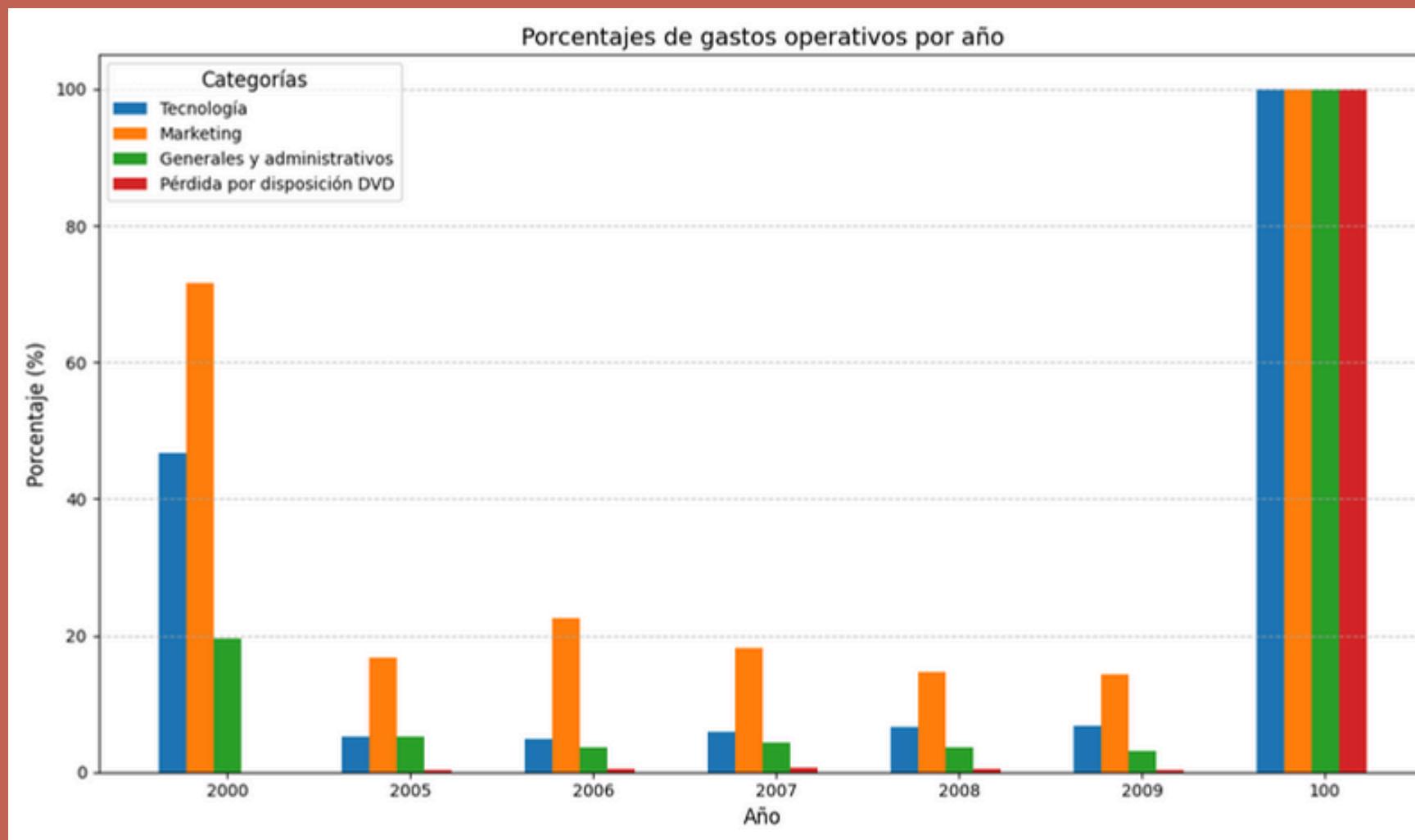
N

# PORCENTAJE DE GASTOS POR SECTOR



# PORCENTAJE DE GASTOS POR SECTOR

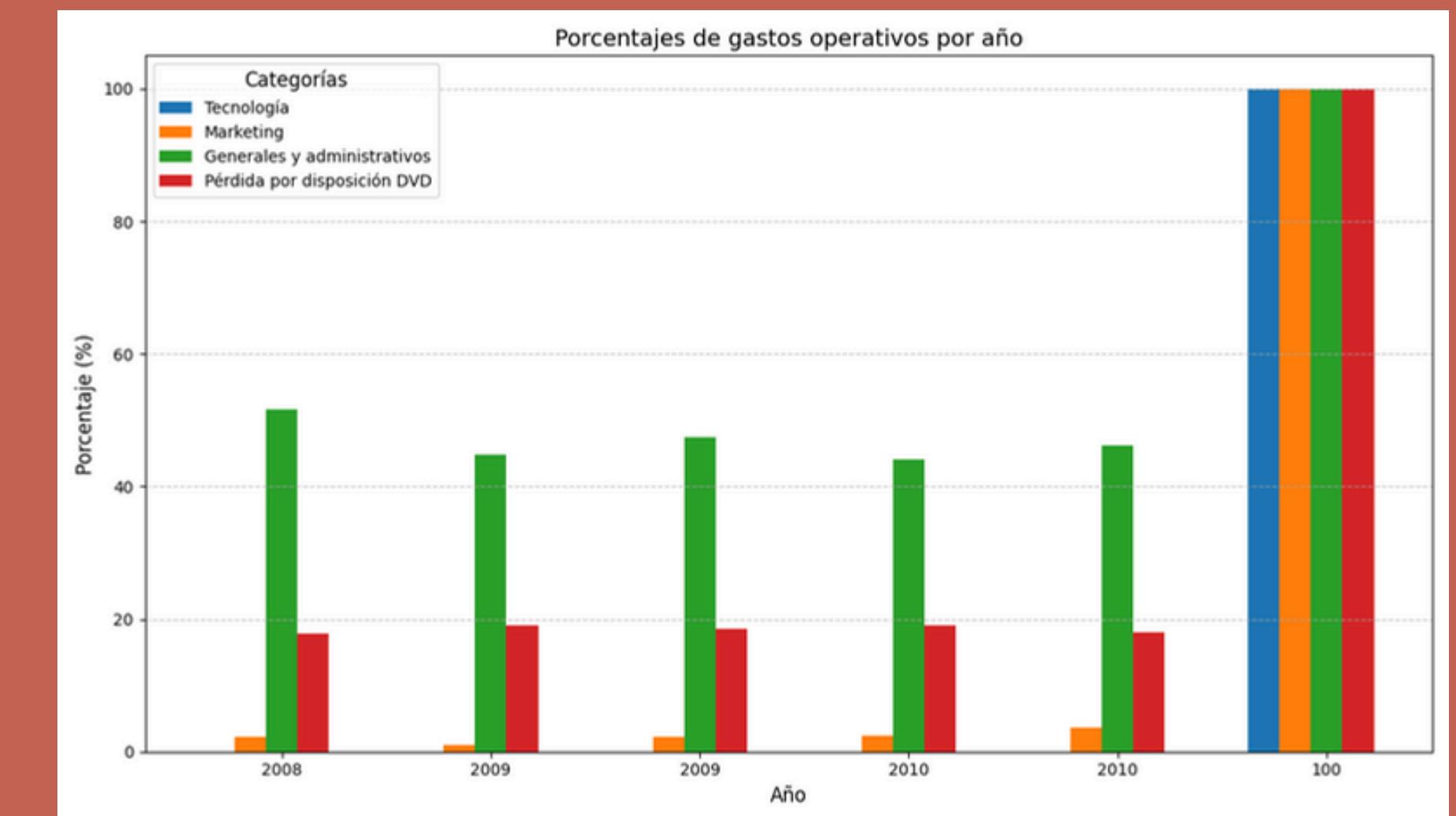
NETFLIX



- Inversiones tecnológicas
- Al principio mucha inversión en marketing, después no tanta
- Poca pérdida por disposición de DVD
- Gastos generales y administrativos bajos

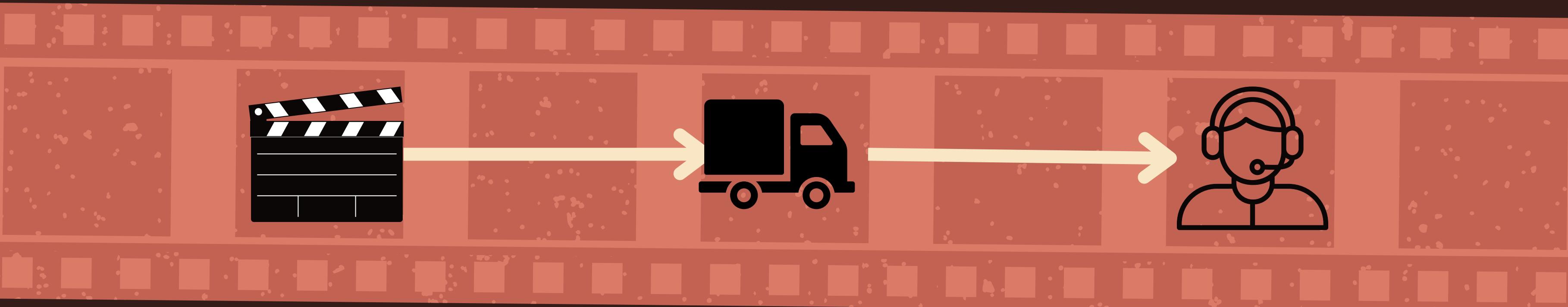
# PORCENTAJE DE GASTOS POR SECTOR

- Inversiones tecnológicas nulas
- Poca inversión en marketing
- Pérdida por disposición de DVD significativa
- Gastos generales y administrativos altos





# CADENA DE VALOR



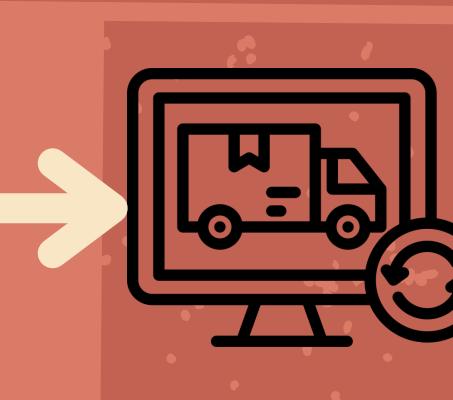
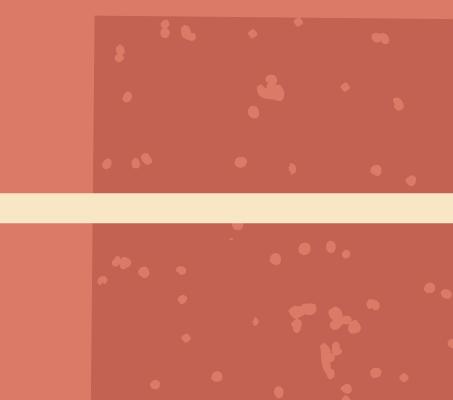
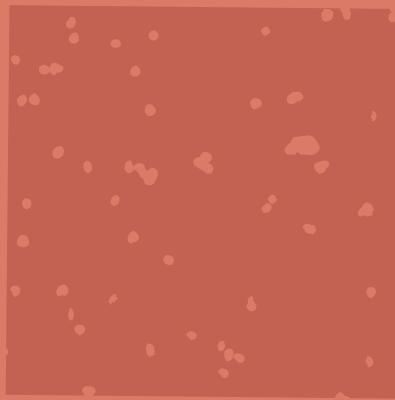
ADQUISICIÓN Y  
PRODUCCIÓN DE  
TÍTULOS

DISTRIBUCIÓN FÍSICA  
DEL PRODUCTO

ENTREGA DE VALOR  
E INTERACCIÓN CON  
EL CLIENTE



# CADENA DE VALOR



ADQUISICIÓN Y  
PRODUCCIÓN DE  
TÍTULOS

DISTRIBUCIÓN DIGITAL  
DEL PRODUCTO

ENTREGA DE VALOR  
E INTERACCIÓN CON  
EL CLIENTE

# CADENA DE VALOR



ADQUISICIÓN DE  
TÍTULOS Y  
VIDEOJUEGOS

DISTRIBUCIÓN FÍSICA  
DEL PRODUCTO

ENTREGA DE VALOR  
E INTERACCIÓN CON  
EL CLIENTE

DEVOLUCIÓN DE LAS  
CINTAS



La devolución de las cintas  
tardías implicaba una multa



# CADENA DE VALOR



ADQUISICIÓN DE  
TÍTULOS Y  
VIDEOJUEGOS

DISTRIBUCIÓN FÍSICA  
DEL PRODUCTO



ENTREGA DE VALOR  
E INTERACCIÓN CON  
EL CLIENTE



DEVOLUCIÓN DE LAS  
CINTAS

**La devolución de las cintas tardías impactaba directamente**

# BLOCKBUSTER TOTAL ACCESS

## ONLINE

Blockbuster quiso sacar una plataforma online para la distribución de películas y series

## INVERSIÓN

Se planeaba una inversión de 200 millones de \$ para su despliegue y otros 200 millones para cancelar las multas por retrasos

## IMPEDIMENTOS

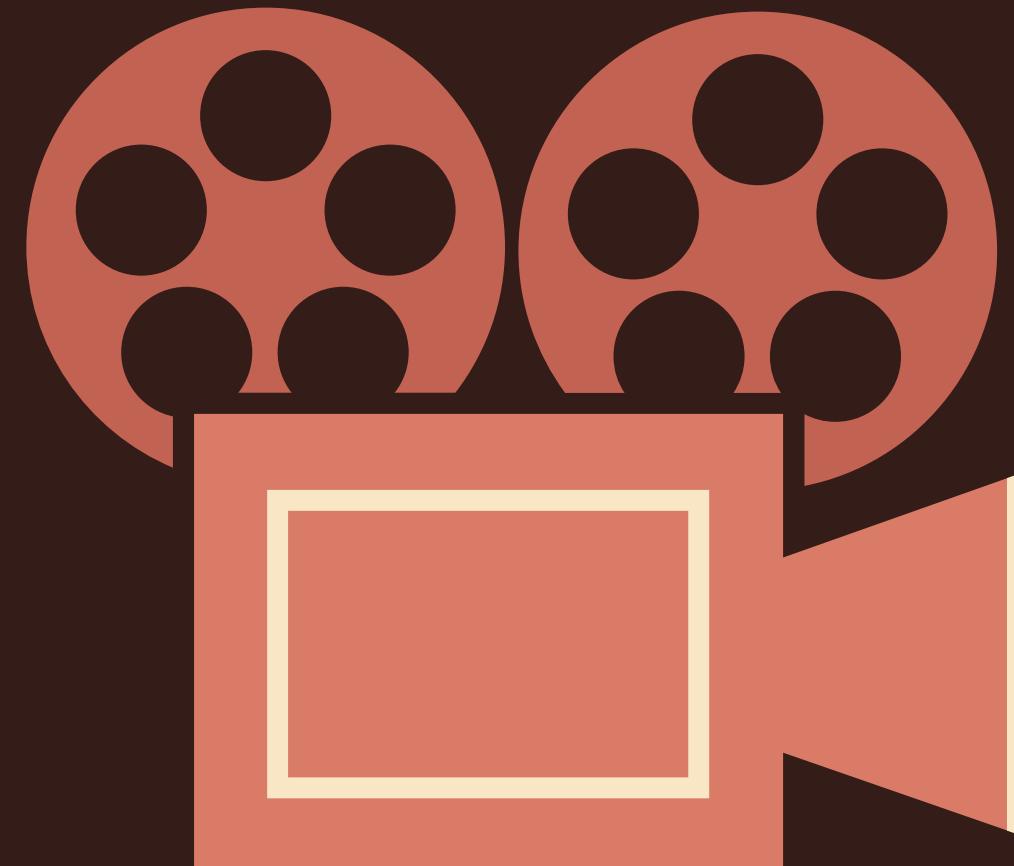
Viacom retiró sus acciones, lo que supuso una caída de 400 millones de \$, los que tenían pensados invertir



# DAFO



# ÍNDICE



- ★ Introducción
- ★ Estrategia Blockbuster vs Netflix
- ★ Línea temporal
- ★ Análisis externo Blockbuster vs Netflix
- ★ Análisis interno Blockbuster vs Netflix
- ★ Conclusiones

# CONCLUSIONES

## LA CAÍDA DE BLOCKBUSTER Y EL ASCENSO DE NETFLIX

### COSTOS Y PENALIZACIONES DESINCENTIVANTES

Altos costos por alquiler y las penalizaciones por retrasos se convirtieron en una desventaja frente a modelos más flexibles

### RECHAZO DE OPORTUNIDADES CLAVE

Pierde la oportunidad de adquirir Netflix= No preveé el potencial del modelo de streaming, considerándolo una moda pasajera.

### FALTA DE ADAPTACIÓN TECNOLÓGICA

No supo adaptarse al cambio hacia lo digital. Persistió en su modelo basado en tiendas físicas mientras el consumo de entretenimiento comenzaba a migrar al streaming y las experiencias en línea.

### PRECIOS COMPETITIVOS

Su modelo de suscripción mensual era asequible para la mayoría de los usuarios, ofreciendo una alternativa económica frente al costo acumulativo del alquiler físico o las suscripciones de televisión por cable.

### INNOVACIÓN Y VISIÓN A FUTURO

anticipó el cambio en los hábitos de consumo, apostando por el streaming desde 2007, incluso antes de que las conexiones de banda ancha estuvieran completamente masificadas

### MODELO CENTRADO EN LA EXPERIENCIA DEL USUARIO

Sistema de recomendaciones personalizadas basado en algoritmos de aprendizaje automático, junto con la comodidad de acceso inmediato, le dio a Netflix una ventaja significativa.





90s 80s 90s