Video Tip: Netflix The Great Hack





Video Tip: Netflix Dilemma Social Media

NETFLIX

UNBEGRENZTER FILM- UND SERIENSPASS

JETZT

Das Dilemma mit den sozialen Medien

Das Dilemma mit den sozialen Medien

2020 | 6 | 1 Std. 34 Min. | Wissenschafts- und Naturdokus

Dieses Dokudrama ergründet die gefährlichen Auswirkungen der sozialen Medien auf den Menschen. Sogar die Erfinder von Social-Media-Plattformen schlagen Alarm.

Mit: Skyler Gisondo, Kara Hayward, Vincent Kartheiser



Finn Age Hänsel, Gründer Startup Sanity Group



Also ich nehme mal so als Beispiel, auch wenn es ein bisschen hochgegriffen ist. Aber Netflix ist ein ähnliches Beispiel Pro 7 zum Beispiel oder jeder andere TV-Sender ist ein linearer TV-Sender und es hat sich jahrelang nichts getan. Und plötzlich kommt ein Netflix rein und erfindet einfach quasi das Fernsehen neu und schafft es quasi mit Video-On-Demand eine komplett neue Kategorie zu bilden.

Wenn du überlegst, Cannabis ist jetzt nicht genau vergleichbar aber auch hier hat man große Pharma-Konzerne die seit Jahren nach einem ähnlichen Schema arbeiten, Wirkstoffe im Labor entwickeln und so weiter.

Du hast auf der anderen Seite Konsumgüterfirmen die seit Jahren quasi auf ihre Produkte und Marken einzahlen. Und plötzlich kommt eine ganz neue Kategorie an Wirkstoffen oder Inhaltsstoffen mit Cannabis auf dem Markt und niemand kennt sich damit aus und plötzlich werden die Karten neu gemischt. Plötzlich hat der Chemiekonzern o. Pharmakonzern keinen nennenswerten Vorteil im Markt wie ein Startup, was das gleiche macht.

Henne-Ei-Problem

Um Netzwerkeffekte auf Märkten erzielen können, ist eine hohe Anzahl an Marktteilnehmern nötig.

- Viele Kunden auf einem Marktplatz? Für Anbieter sinnvoll, ihre Produkte auf diesem Marktplatz anzubieten.
- Großes Angebot auf einem Marktplatz? Für Kunden sinnvoll, einen Marktplatz zu betrachten.

Ansatz zu Beginn: Marktplatzbetreiber sorgen selbst dafür, dass ein Basisangebot besteht indem sie entsprechende Dienste anbieten, siehe Netflix Originals.