

# Tarea M13-CD

Juliho David Castillo Colmenares

## Introducción

El objetivo de esta actividad es desarrollar un Lienzo de modelo de negocios (Business Model Canvas) para una empresa de tu elección donde la Ciencia de Datos aporta soluciones importantes en su operación diaria.

### Paso 1: Selección de la empresa

**Empresa:** Netflix

**Justificación:** Netflix es una empresa de entretenimiento en streaming que se ha convertido en un líder global en la industria. Su éxito se basa en gran medida en el uso de la ciencia de datos para comprender mejor a sus clientes, personalizar sus experiencias y desarrollar contenido atractivo.

### Paso 2: Lienzo del modelo de negocios

Elemento	Descripción
Socios clave	<ul style="list-style-type: none"><li>- Proveedores de contenido: Estudios de Hollywood, empresas de producción independientes, distribuidores.</li><li>- Proveedores de tecnología: Amazon Web Services, Google Cloud Platform, Microsoft Azure.</li><li>- Socios de pago: PayPal, Visa, Mastercard.</li></ul>
Actividades clave	<ul style="list-style-type: none"><li>- Adquisición de contenido: Negociación de licencias con proveedores de contenido, producción de contenido original.</li><li>- Análisis de datos: Análisis de preferencias de los clientes, tendencias de visualización, rendimiento del contenido.</li><li>- Desarrollo de tecnología: Mejora de la plataforma de streaming, personalización de recomendaciones, desarrollo de inteligencia artificial.</li></ul>
Propuesta de valor	<ul style="list-style-type: none"><li>- Amplia biblioteca de contenido: Películas, series, documentales, programas de televisión de diversos géneros y países.</li><li>- Experiencia personalizada: Recomendaciones basadas en los gustos y hábitos de visualización del usuario.</li><li>- Conveniencia y accesibilidad: Disponible en una amplia gama de dispositivos, desde televisores inteligentes hasta teléfonos inteligentes y tabletas.</li></ul>
Relaciones con clientes	<ul style="list-style-type: none"><li>- Modelo de suscripción: Los clientes pagan una tarifa mensual para acceder a la biblioteca de contenido.</li><li>- Interacción personalizada: Recomendaciones por correo electrónico, notificaciones en la aplicación, sugerencias en la interfaz de usuario.</li><li>- Soporte al cliente: Disponible a través de chat en vivo, correo electrónico y redes sociales.</li></ul>

Elemento	Descripción
<b>Canales</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Sitio web: netflix.com</li> <li>- Aplicaciones móviles: iOS, Android, Windows Phone</li> <li>- Dispositivos de streaming: Smart TVs, Roku, Apple TV, Fire TV</li> <li>- Consolas de videojuegos: PlayStation, Xbox, Nintendo Switch</li> </ul>
<b>Flujos de ingresos</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Suscripciones: La principal fuente de ingresos de Netflix proviene de las tarifas de suscripción mensual de sus clientes.</li> <li>- Merchandising: Netflix vende productos de marca, como ropa, tazas y DVDs.</li> <li>- Licenciamiento de contenido: Netflix licencia su contenido a otras empresas, como emisoras de televisión y plataformas de streaming.</li> </ul>
<b>Recursos clave</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Contenido: La biblioteca de contenido de Netflix es su recurso clave, ya que es lo que atrae y retiene a los clientes.</li> <li>- Tecnología: La plataforma de streaming de Netflix, los sistemas de análisis de datos y la infraestructura de TI son esenciales para su operación.</li> <li>- Talento: Netflix depende de empleados talentosos en áreas como ingeniería, análisis de datos, marketing y desarrollo de contenido.</li> </ul>
<b>Estructura de costos</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Adquisición de contenido: Los costos de adquisición de contenido son uno de los principales gastos de Netflix.</li> <li>- Desarrollo de tecnología: La inversión en tecnología es otro gasto importante para Netflix.</li> <li>- Marketing: Netflix gasta en publicidad y marketing para atraer nuevos clientes y retener a los existentes.</li> </ul>

### Paso 3: Conclusiones finales

El modelo de negocios de Netflix ha sido muy exitoso hasta ahora. La empresa ha logrado un crecimiento constante en su base de suscriptores y sus ingresos. Sin embargo, el futuro de Netflix no está exento de desafíos.

#### Oportunidades:

- **Expansión a nuevos mercados:** Netflix puede seguir expandiéndose a nuevos mercados internacionales, ya que hay una gran demanda de su servicio en todo el mundo.
- **Desarrollo de contenido original:** Netflix puede seguir invirtiendo en contenido original de alta calidad, lo que le ayudará a diferenciarse de sus competidores.
- **Innovación tecnológica:** Netflix puede seguir innovando en tecnología, por ejemplo, desarrollando nuevas funciones de personalización y mejorando su plataforma de streaming.

#### Amenazas:

- **Aumento de la competencia:** La competencia en la industria del streaming está aumentando, con nuevos actores como Disney+ y Apple TV+.
- **Saturación del mercado:** Es posible que el mercado del streaming se sature en algún momento, lo que dificultaría que Netflix siga creciendo.

- **Cambios en los hábitos de consumo:** Los hábitos de consumo de las personas están cambiando, y