

BLOCKBUSTER

TECNOLOGÍAS EMERGENTES

MICHELLE OSSANDON

SEBASTIAN DIAZ

VALERIA REYES

BLOCKBUSTER

Blockbuster

BREVE DESCRIPCIÓN

Fundación

Blockbuster fue una cadena de **alquiler** de **películas** y **videojuegos** fundada en **1986**



Ventaja

Una de las mayores **ventajas** es que había **tantos locales** que en su mayoría siempre tendrías uno **cercano a tu casa**

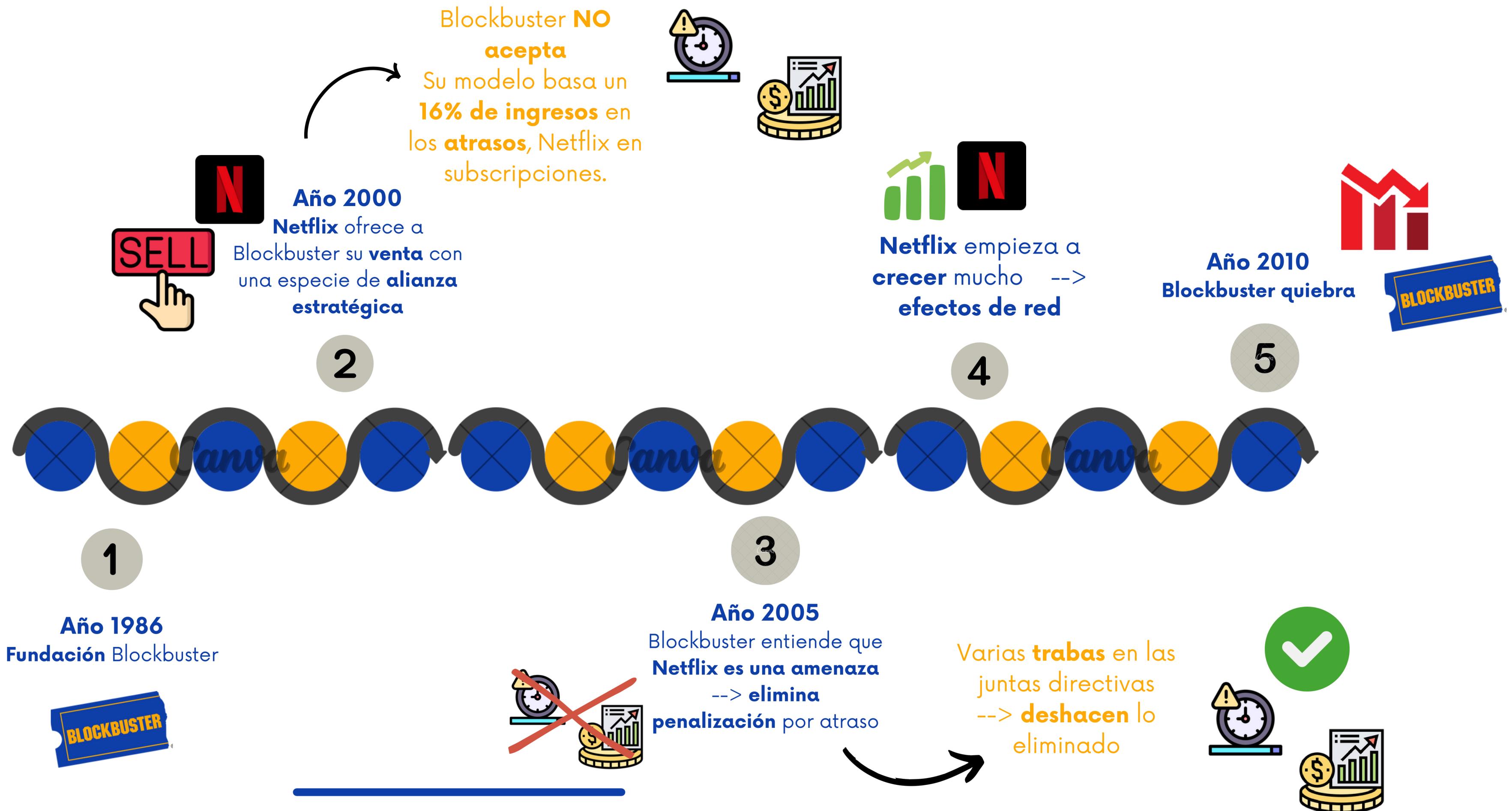


Presencia

La compañía llegó a controlar un **25%** de la oferta mundial de videoclubes con más de **9000 locales** tan solo en EEUU y con presencia en más de **20 países** en todo el mundo



HISTORIA DE SU CAÍDA



Definición del problema

Incapacidad para adaptarse a los cambios tecnológicos y las nuevas tendencias de consumo en la industria del entretenimiento.

Falta de respuesta al surgimiento del streaming

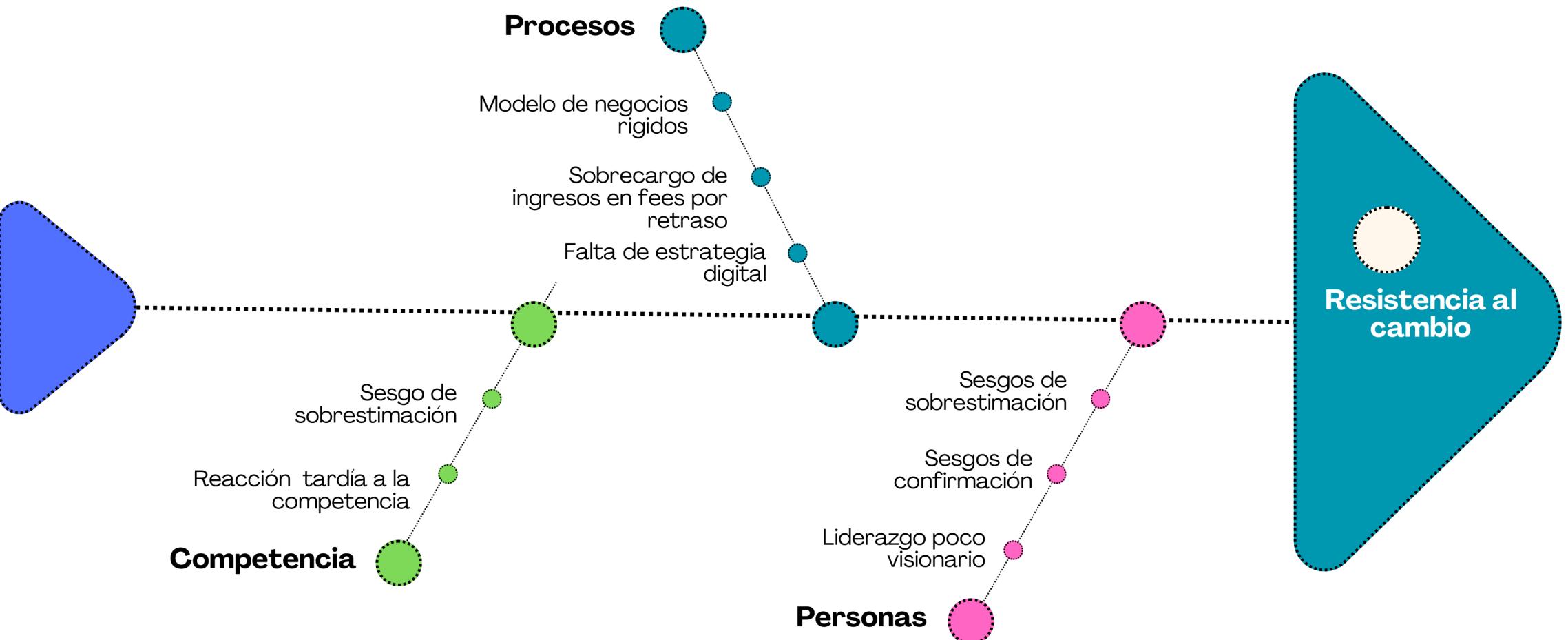
Descarga digital de películas



To PLAY is human.
To REWIND
is divine!

Fishbone diagram

WOW! What a Difference



Lecciones aprendidas del error y su impacto

ADAPTACIÓN A LA TECNOLOGÍA

La falta de **adaptación** de Blockbuster al streaming y descarga digital llevó a su pérdida de relevancia frente a competidores como Netflix.



FALTA DE INNOVACIÓN

Blockbuster se **estancó** en su **modelo tradicional** y no pudo adaptarse a las demandas cambiantes del mercado, perdiendo así la oportunidad de **diversificar y expandirse**.



IGNORAR LAS SEÑALES DEL MERCADO

Blockbuster **ignoró** la demanda de streaming y descarga digital, no satisfizo a los consumidores ni retuvo clientes, lo que provocó su declive y quiebra.



Acciones correctivas

Estar atento a las tendencias del mercado

Es crucial seguir los **avances tecnológicos** y las **preferencias del consumidor** para adaptar constantemente el modelo de negocio y la oferta de productos y servicios.



Fomentar la cultura de la innovación

Fomentar la **creatividad** y la **experimentación** entre los empleados para impulsar el crecimiento y la competitividad de la empresa mediante la propuesta de ideas nuevas.



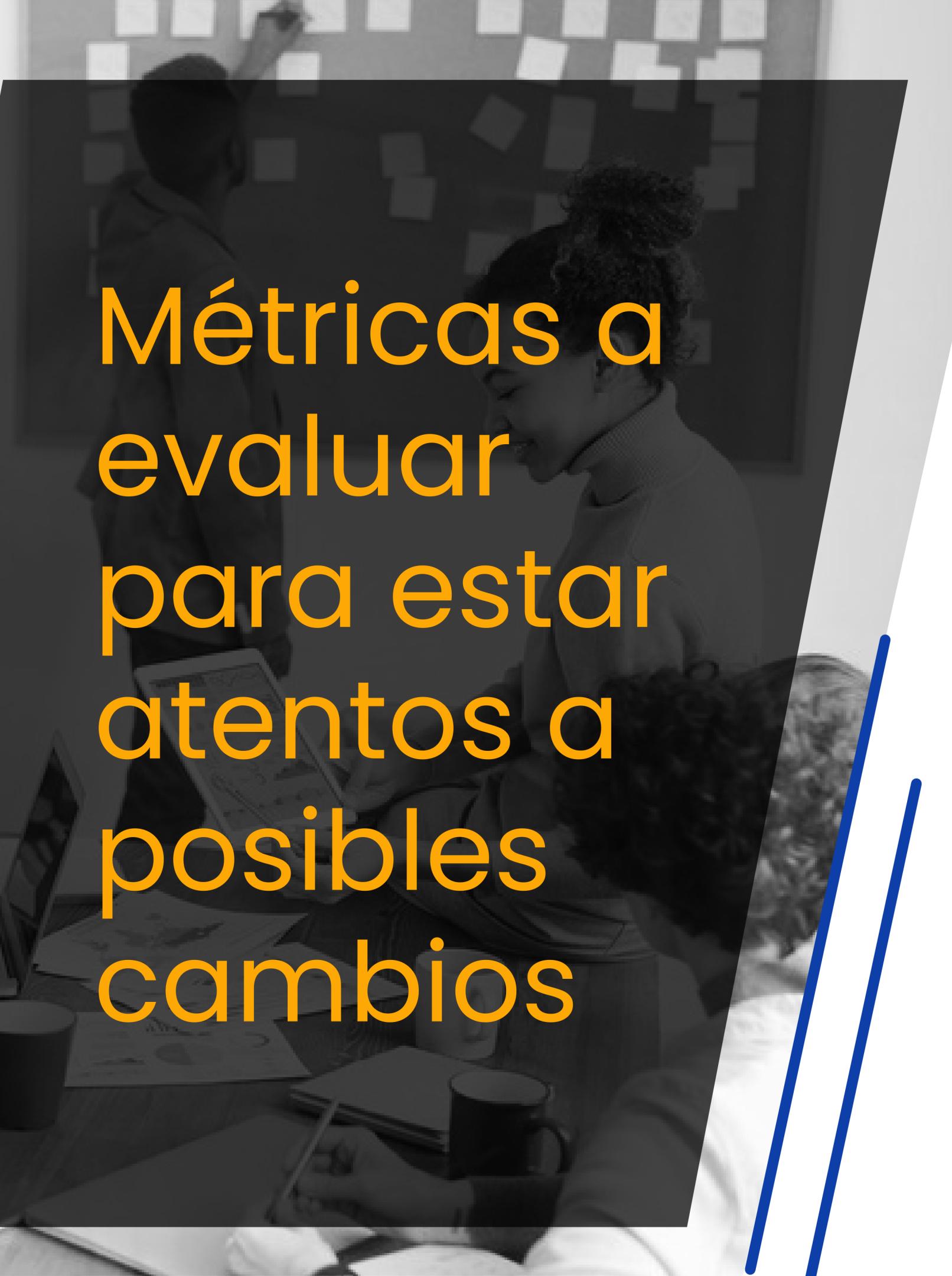
Acciones correctivas

**Diversificar la
oferta de PP y
SS**

Buscar nuevas oportunidades de negocio, ampliar la cartera de productos y no depender de un único producto o servicio para satisfacer diversas necesidades del cliente.

**Invertir en tech
y desarrollo
digital**

Invertir en tecnologías emergentes para mejorar la experiencia del cliente y optimizar las operaciones internas de la empresa.



Métricas a evaluar para estar atentos a posibles cambios

1. Índice de satisfacción del cliente

2. Índice de innovación

3. Análisis de competencia

4. Evaluación de la tecnología

Fuentes

Fuentes necesarias

1. <https://www.forbes.com/sites/gregsatell/2014/09/05/a-look-back-at-why-blockbuster-really-failed-and-why-it-didnt-have-to/?sh=3bb35bdf1d64>
2. <https://www.mckinsey.com/capabilities/strategy-and-corporate-finance/our-insights/are-you-ready-to-decide>
3. <https://www.gartner.com/smarterwithgartner/how-to-deal-with-digital-disruption>
4. <https://newsroom.accenture.com/news/2004/blockbuster-taps-accenture-to-support-new-online-subscription-service>
5. <https://web-assets.bcg.com/7b/a8/1eff85904e408c18fb8284a299f9/blockbuster-script-for-the-new-decade.pdf>

Otras fuentes

1. <https://qz.com/144372/a-brief-illustrated-history-of-blockbuster-which-is-closing-the-last-of-its-us-stores>
2. <https://www.iprofesional.com/recreo/334046-blockbuster-historia-de-una-empresa-signo-de-epoca-pasada>
3. <https://www.linkedin.com/pulse/blockbuster-vs-netflix-la-innovaci%C3%B3n-en-el-modelo-de-negocio-ducon/?originalSubdomain=es>

¡Gracias!

