

Guía del Caso. Netflix y el modelo de negocios que lo llevó a la cima

Una de las definiciones de propuesta de valor es; “Un conjunto de productos o servicios que satisfacen los requisitos de un segmento de mercado determinado”. Para aplicar esta definición es necesario considerar que hay otros valores que dan soporte o fortaleza a nuestra propuesta de valor.

Dentro de estos valores encontramos la reducción de costos, la innovación, la personificación y el poder hablar a nuestro cliente o consumidor como a una persona, la comodidad, la utilidad y disponibilidad del producto o servicio en cuestión, por su puesto el diseño que este maneje y la propuesta de precio para el servicio o producto.

Existe una relación muy estrecha entre el proceso de negocios y la propuesta de valor, para ambos aspectos la finalidad es conservarse vigentes y no morir en su presencia en el mercado.

Estudia con atención el artículo “Netflix y el modelo de negocio que los llevó a la cima” y reflexiona en los siguientes cuestionamientos:

Describe ¿Cómo pudo generar Netflix una propuesta de valor para lograr eficiencia en el mercado?

¿Cuál es el principal impulsador de la propuesta de valor de Netflix en sus servicios?, ¿en qué radica lo anterior?

El streaming para Netflix, es el negocio considerado como su mina de oro y esta valora la atención personificada, ¿a qué se debe este éxito al abordar a sus consumidores?