

υπόθεση μελέτη

2

Το 1997 γεννήθηκε ο γιγαντιαίος πάροχος υπηρεσιών πολυμέσων Netflix. Από το 1998, η εταιρεία άρχισε να προσφέρει ενοικιάσεις DVD μέσω ταχυδρομείου.

Η καθιέρωση μιας μηνιαίας συνδρομής τους προστάτευσε από καθυστερήσεις στις πληρωμές από πελάτες, δίνοντάς τους ένα πλεονέκτημα έναντι των ανταγωνιστών που προτιμούσαν το κλασικό μοντέλο πληρωμής μετά την παράδοση.

Το Netflix ήταν ένα από τα πρώτα που παρατήρησε την ανάγκη να μεταμορφωθεί και να προσαρμοστεί στον ψηφιακό κόσμο.

Το 2007, το Netflix επεκτάθηκε στα μέσα ροής, διατηρώντας ενοικιάσεις DVD και Blu-ray.

Το Netflix εφάρμοσε με επιτυχία τη διαχείριση αλλαγών για να καλύψει τις ανάγκες των καταναλωτών που προτιμούσαν να παρακολουθούν περιεχόμενο στο διαδίκτυο.

Σε ένα στάδιο, η εταιρεία βρισκόταν σε ένα σταυροδρόμι καθώς η μακροπρόθεσμη βιωσιμότητά της εξαρτιόταν από τον τρόπο με τον οποίο χειριζόταν τη μετάβαση στο ψηφιακό μέλλον.

Αφού επέζησε από την πτώση των συνδρομών και της αξίας των μετοχών, το Netflix αυξήθηκε από 23 εκατομμύρια το 2011 σε πάνω από 137 εκατομμύρια το 2018.

ΚΑΘΗΚΟΝΤΑ

- 1 Η εταιρεία σας χρησιμοποιεί ψηφιακή ροή εργασίας;
- 2 Έχει γίνει η εξ αποστάσεως εργασία μία από τις ευκαιρίες εργασίας στην εταιρεία σας;
- 3 Πώς φαντάζεστε την εταιρεία σας στο μέλλον;
- 4 Ποιος είναι πιο ανοιχτός σε αλλαγές στην εταιρεία;
- 5 Ποιοι δεν αποδέχονται αλλαγές στην εταιρεία και ποιες είναι οι συνέπειες;