**Caso práctico:**

**Vimeo: An Intrapreneurship Example of Business Model Innovation**

|  |  |
| --- | --- |
| **Palabras clave (meta tag)** | Innovación en el modelo de negocio, emprendedor, intraemprendedor |
| **Proporcionado por** | d-ialogo |
| **Idioma** | Español |
| **Caso práctico** | |
| **Vimeo**  **Un ejemplo de intraemprendimiento en la innovación del modelo de negocio**  Vimeo es un ejemplo excepcional de **cómo una Intrapreneur, Anjali Sud, transformó de arriba abajo el modelo de negocio de su empresa y pasó de ser la Directora de Marketing a la CEO de la compañía**. Aumentando las ventas un 54% en un año, Anjali Sud transformó la plataforma de vídeo *online*, que atravesaba dificultades, en un exitoso negocio SaaS (software as a service).  **La historia**  Vimeo era un primo más pequeño y en cierto modo “más guay” de YouTube. La plataforma atraía a 100 millones de visitantes únicos al mes y se centraba en una oferta de vídeo más sofisticada dirigida a un público más iniciado y exclusivo.  Cuando Anjali se incorporó, Vimeo estaba perdiendo dinero, con unos ingresos anuales inferiores a 40 millones de dólares, y buscaba crear un servicio de suscripción que rivalizara con Netflix y Amazon Prime. Sin embargo, Sud tenía una visión para el futuro de la empresa que no se basaba en los éxitos de Hollywood, sino en la fontanería de Silicon Valley. Su plan era cambiar su enfoque del entretenimiento a los emprendedores.  En ese momento, Sud era el Director de Marketing y comprendió la oportunidad de ofrecer una plataforma única para que las empresas grabaran, editaran, almacenaran y distribuyeran vídeo, algo parecido a lo que Squarespace había hecho con los sitios web.  Intrigado por la idea, y dispuesto a explorar una posible vía alternativa para el futuro de la empresa, Joey Levin, Director Ejecutivo de Vimeo, dio a Sud un pequeño equipo para poner a prueba su idea.  **Los resultados**  La apuesta dio sus frutos. En el cuarto trimestre de 2020, Vimeo registró **un crecimiento de las ventas del 54% interanual y un crecimiento neto de suscriptores del 25% intertrimestral**, lo que le llevó a recaudar 450 millones de dólares en dos rondas de financiación solo en el último año. Como consecuencia, Vimeo cerró la división de streaming de vídeo por suscripción en 2017 y nombró CEO a Anjali Sud. | |
| **Referencia** | <https://studiozao.com/resources/intrapreneurship-examples> |