**Caso di studio:**

**Vimeo: Un esempio di intrapreneurship per l’innovazione del modello di business**

|  |  |
| --- | --- |
| **Parole chiave (meta tag)** | Innovazione del modello di business, imprenditore, intrapreneur |
| **Fornito da**  | d-ialogo |
| **Lingua** | Italiano |
| **Caso di studio** |
| **Vimeo** **Un esempio di innovazione del modello di business**Vimeo è un eccezionale **esempio di come un Intrapreneur,** Anjali Sud, ha trasformato il modello di business delle sue aziende ed **è passato dall'essere il direttore marketing a CEO** dell'azienda. Aumentando le vendite del 54% in un anno, Anjali Sud ha cambiato la piattaforma video online in difficoltà in un business SaaS di successo.**La storia dietro**Vimeo era un cugino più piccolo e, in qualche modo, più cool della piattaforma di video online YouTube. La piattaforma attirava 100 milioni di visitatori unici al mese, concentrandosi su un'offerta video più sofisticata e mirata a un pubblico più esperto e influente.Quando Anjali è entratao a far parte dell'azienda, Vimeo era in perdita, con un fatturato annuo inferiore ai 40 milioni di dollari, e stava cercando di creare un servizio di abbonamento per rivaleggiare con Netflix e Amazon Prime. Tuttavia, Sud aveva una visione del futuro dell'azienda non basata sui successi di Hollywood, ma sulla Silicon Valley. Il suo piano era di spostare l'attenzione dall'intrattenimento agli imprenditori.In quel periodo, Sud era direttore del marketing e comprese l'opportunità di offrire alle aziende una piattaforma unica per la ripresa, il montaggio, l'archiviazione e la distribuzione di video, simile a quanto Squarespace aveva fatto per i siti web.Incuriosito dall'idea e disposto a esplorare una potenziale strada alternativa per il futuro dell'azienda, Joey Levin, Chief Executive di Vimeo, ha messo a disposizione di Sud un piccolo team per testare la sua idea.**Gli esiti**Questa scommessa ha dato i suoi frutti. Nel quarto trimestre del 2020, Vimeo ha registrato una **crescita delle vendite del 54% su base annua e una crescita netta degli abbonati del 25%** **su base trimestrale**, che l'hanno portata a raccogliere 450 milioni di dollari in due round di finanziamento solo nell'ultimo anno. Di conseguenza, Vimeo ha chiuso la divisione di streaming video in abbonamento nel 2017 e ha nominato Anjali Sud come CEO. |
| **Riferimento** | <https://studiozao.com/resources/intrapreneurship-examples> |