

SEGMENTACIÓN Y COMPORTAMIENTO DEL CONSUMIDOR.

Mtro. Emilio Jan Roblero.

Tercer semestre

Grupo A

CASO: DOTDASH MEREDITH CORP.

Estudiante: David Manuel Hernández Juárez.

Licenciatura en Negocios con Enfoque en Emprendimiento.

Tuxtla Gutiérrez, Chiapas. 09 de octubre 2023.

1. **DOTDASH MEREDITH**

Inicialmente, en este documento se desarrollaría un análisis de la empresa Meredith Corp. Sin embargo, con base a la información actual la empresa tuvo que fusionarse en 2021 con Dotdash, una empresa estadounidense especializada en medios digitales que se centra en proporcionar contenido especializado y de alta calidad en línea. Antes de la fusión, Dotdash era una división de IAC (InterActiveCorp), una compañía de medios y tecnología.

Dotdash Meredith es una entidad resultante de la fusión de Meredith Corporation con la empresa de medios digitales Dotdash. La fusión se anunció en 2020, y la nueva entidad combina los activos de medios de Meredith con la experiencia en medios digitales de Dotdash.

Algunos puntos clave para entrar en contexto:

1. **Dotdash:**
   * **Antecedentes:** Dotdash es una empresa de medios digitales que se centra en proporcionar contenido de alta calidad y confiable en línea.
   * **Propiedad:** Dotdash es propiedad de IAC (InterActiveCorp).
   * **Nicho de Contenido:** Dotdash se ha destacado por crear y curar contenido en nichos específicos, abarcando desde salud y finanzas hasta viajes y estilo de vida.
2. **Meredith Corporation:**
   * **Antecedentes:** Meredith Corporation, antes de la fusión, era una empresa de medios tradicionales con una presencia significativa en la publicación de revistas y radiodifusión.
   * **Cartera de Marcas:** Meredith poseía marcas reconocidas como "Better Homes & Gardens", "People", "Real Simple" y otras.
   * **Diversificación:** La compañía estaba diversificada en diferentes segmentos de medios, desde revistas impresas hasta plataformas digitales.
3. **Fusión Dotdash Meredith:**
   * **Racionalidad:** La fusión se llevó a cabo con el objetivo de combinar la experiencia de Meredith en medios tradicionales con la experiencia de Dotdash en medios digitales y crear una entidad más fuerte y adaptable en el panorama mediático actual.
   * **Enfoque Digital:** La fusión refleja el reconocimiento de la importancia cada vez mayor de la presencia digital y la adaptación a los cambios en los hábitos de consumo de medios.

La fusión de Meredith Corporation con Dotdash se llevó a cabo como parte de una estrategia para adaptarse y posicionarse mejor en el cambiante paisaje mediático. Aquí hay algunas razones comunes que suelen motivar fusiones en la industria de los medios:

1. **Adaptación a la Era Digital:** El sector de los medios ha experimentado cambios significativos con la transición hacia plataformas digitales. La fusión con Dotdash, una empresa con experiencia en medios digitales, podría haber sido impulsada por la necesidad de adaptarse a la evolución de los hábitos de consumo de medios hacia entornos en línea.
2. **Complementariedad de Competencias:** Meredith Corporation, con una fuerte presencia en medios tradicionales, y Dotdash, con experiencia en medios digitales y contenido especializado en línea, podrían haberse visto como complementarias. La fusión podría haber buscado aprovechar las fortalezas de ambas empresas para crear una entidad más fuerte y diversificada.
3. **Crecimiento y Expansión:** Las fusiones a menudo se llevan a cabo para lograr un crecimiento significativo y aprovechar sinergias. La combinación de activos y capacidades de Meredith y Dotdash podría haberse concebido como una oportunidad para expandir la presencia y la oferta de la empresa resultante.
4. **Eficiencias Operativas:** Las fusiones pueden generar eficiencias operativas al consolidar funciones y recursos, reduciendo costos y optimizando operaciones. Esta eficiencia operativa podría haber sido un objetivo clave de la fusión.
5. **Diversificación de Ingresos:** La fusión podría haber buscado diversificar las fuentes de ingresos de la nueva entidad. Combinando las carteras de medios de ambas empresas, podrían haber buscado crear una presencia sólida tanto en medios tradicionales como en digitales.
6. **Posicionamiento Estratégico:** La fusión podría haber estado impulsada por la búsqueda de un mejor posicionamiento estratégico en el mercado de medios, permitiendo a la nueva entidad competir más efectivamente en un entorno altamente competitivo y en constante cambio.
7. **ANÁLISIS VRIO**

Un análisis VRIO evalúa los recursos y capacidades de una empresa según su Valor, Raridad, Inimitabilidad y capacidad de ser Explotado. Aquí hay una evaluación general para Dotdash Meredith:

**1. Valor (Valuable):**

* **Contenido Especializado:** Dotdash Meredith tiene acceso a contenido especializado y de alta calidad, lo que es valioso en el entorno de medios digitales.
* **Plataformas Diversificadas:** La diversificación de plataformas, incluyendo sitios web dedicados a nichos específicos, es valiosa para llegar a audiencias específicas.

**2. Raridad (Rare):**

* **Enfoque Especializado:** La capacidad de Dotdash Meredith para ofrecer contenido altamente especializado puede considerarse rara, ya que no todas las empresas tienen la misma profundidad y enfoque en nichos específicos.
* **Modelo de Negocio Diferenciado:** Su modelo de negocio, que se centra en la calidad del contenido, es raro en comparación con muchas otras empresas de medios digitales.

**3. Inimitabilidad (Inimitable):**

* **Reputación y Autoridad:** La reputación y autoridad construidas a través de contenido especializado pueden ser difíciles de imitar a corto plazo.
* **Relaciones con Expertos:** Las relaciones con expertos en diferentes campos pueden ser inimitables, ya que lleva tiempo construir estas asociaciones.

**4. Explotabilidad (Exploitable):**

* **Expansión Digital:** La capacidad de Dotdash Meredith para expandirse en el espacio digital y aprovechar las tendencias de consumo en línea es explotable.
* **Monetización del Contenido:** Puede explotar su contenido especializado mediante estrategias efectivas de monetización, como publicidad dirigida o modelos de suscripción.

Este análisis VRIO proporciona una visión general de algunos de los aspectos clave de Dotdash Meredith, pero la empresa debe seguir innovando y adaptándose para mantener su ventaja competitiva en el entorno dinámico de los medios digitales.

1. **FUERZAS DE PORTER.**

El análisis de las Fuerzas de Porter evalúa el entorno competitivo de una empresa considerando cinco fuerzas: la rivalidad entre competidores existentes, la amenaza de productos o servicios sustitutos, el poder de negociación de los compradores, el poder de negociación de los proveedores y la amenaza de entrada de nuevos competidores. Aquí hay una evaluación general para Dotdash Meredith, considerando la actualidad (2023) y una proyección a cinco años en el futuro (2028):

**1. Rivalidad entre Competidores Existentes:**

* **Actualidad (2023): 4**
  + La competencia en el espacio de medios digitales es intensa, y Dotdash Meredith compite con otras empresas digitales y tradicionales.
* **Futuro (2028): 4**
  + La rivalidad podría aumentar con la evolución del panorama digital, pero Dotdash Meredith puede fortalecerse con estrategias innovadoras y diferenciación.

**2. Amenaza de Productos o Servicios Sustitutos:**

* **Actualidad (2023): 3**
  + La amenaza de sustitución puede provenir de otras formas de entretenimiento digital y contenido en línea.
* **Futuro (2028): 3**
  + La evolución de nuevas formas de consumo de medios digitales podría aumentar la amenaza de sustitución.

**3. Poder de Negociación de los Compradores:**

* **Actualidad (2023): 3**
  + Los consumidores tienen opciones en línea, pero el contenido especializado puede mantener el atractivo.
* **Futuro (2028): 3**
  + El poder de negociación de los compradores podría aumentar con la proliferación de opciones digitales, pero la calidad y singularidad del contenido pueden contrarrestarlo.

**4. Poder de Negociación de los Proveedores:**

* **Actualidad (2023): 3**
  + En el ámbito digital, el contenido puede provenir de diversas fuentes, lo que podría afectar el poder de negociación de los proveedores.
* **Futuro (2028): 3**
  + Dependiendo de la evolución del mercado, Dotdash Meredith podría mantener un control razonable sobre sus relaciones con proveedores.

**5. Amenaza de Nuevos Competidores:**

* **Actualidad (2023): 3**
  + La barrera de entrada al espacio digital puede ser relativamente baja, lo que podría atraer a nuevos competidores.
* **Futuro (2028): 3**
  + Nuevos competidores pueden ingresar, pero la experiencia acumulada y las asociaciones estratégicas pueden ser defensas efectivas.

Este análisis es especulativo y basado en suposiciones generales. La industria de los medios digitales es dinámica, y las condiciones pueden cambiar rápidamente. La puntuación puede variar según los cambios en el mercado y las estrategias implementadas por Dotdash Meredith.

1. **ANÁLISIS FODA**

Ahora bien, a continuación, se presentará un análisis FODA:

**Fortalezas:**

1. **Contenido Especializado:** Dotdash Meredith puede tener fortalezas en la creación de contenido especializado y de alta calidad, aprovechando la experiencia de Dotdash en medios digitales y la parte tradicional de Meredith.
2. **Diversificación de Plataformas:** Al combinar las fortalezas de Meredith en los medios tradicionales con las capacidades digitales de Dotdash, la nueva entidad puede tener una presencia diversificada en diferentes plataformas de medios.
3. **Cartera de Marcas reconocidas:** Posee y opera algunas de las marcas de medios más conocidas, como: "Better Homes & Gardens" y "People".
4. **Enfoque en el Consumidor:** Algunas de sus publicaciones, como "Allrecipes", se centran en contenidos dirigidos directamente al consumidor, capitalizando la creciente tendencia del contenido generado por el usuario y la participación del consumidor.
5. **Expansión Digital:** Con la experiencia de Dotdash en medios digitales, Dotdash Meredith tiene la oportunidad de expandir su presencia en el espacio digital y aprovechar las tendencias cambiantes de consumo de medios.

**Oportunidades:**

1. **Colaboraciones Estratégicas:** Puede explorar oportunidades para colaboraciones estratégicas en la creación de contenido, asociándose con otras empresas de medios o plataformas digitales.

**Debilidades:**

1. **Adaptación a Cambios Rápidos:** La fusión de una empresa tradicional con una empresa digital puede presentar desafíos en términos de adaptación rápida a los cambios en el entorno mediático.
2. **Competencia en el Espacio Digital:** Dotdash Meredith podría enfrentar la competencia de otras empresas de medios digitales consolidadas en un mercado altamente competitivo.
3. **Dependencia de la Publicidad:** A menudo dependen en gran medida de los ingresos por publicidad, y los cambios en el gasto publicitario pueden afectar sus resultados financieros.

**Amenazas:**

1. **Cambios en los Hábitos de Consumo:** Las cambiantes preferencias de los consumidores hacia el consumo digital podrían representar una amenaza para las plataformas de medios tradicionales.
2. **Disrupción Tecnológica:** La rápida evolución de la tecnología podría ser una amenaza si la empresa no se adapta eficazmente a los cambios tecnológicos en la industria de los medios.
3. **Desafíos Económicos:** Las recesiones económicas pueden afectar negativamente la inversión publicitaria y los gastos discrecionales del consumidor, lo que podría afectar los ingresos de Meredith.