



اقتصاد

NETFLIX



نقطة  
nuqta

تحوّلت "نتفليكس" من منصة لعرض المحتوى المرئي عبر الإنترنت إلى رمز لجيل كامل، يستقي جزء كبير منه ثقافته العامة من عروضها المختلفة. وعلى مدار عقدين من الزمان، تحوّلت "نتفليكس" من شركة تأجير "أقراص فيديو رقمية" (DVDs) إلى أشهر منصة لـ "عرض الفيديو عبر الإنترنت" (Video Streaming)، حتى أصبح اسمها مرادفاً لذلك النوع من العروض من بين بقية الشركات العاملة في المجال نفسه.

## متى بدأت "نتفليكس"؟ وكيف توسعت من "وادي السيليكون" إلى حوالي 190 بلدًا؟ وكيف تحقق أرباحها؟

خطرت فكرة تأسيس الشركة في ذهن مدرس الرياضيات السابق "ريد هاستينغز"، بعدما أُجبر على دفع غرامة تأخير قدرها 40 دولارًا لإحدى شركات تأجير شرائط الفيديو، مقابل فيلم "أبوللو 13".



الموقع الإلكتروني الخاص بـ "نتفليكس" قبل أن تتحول إلى اللون الأحمر.

# NETFLIX

سبق لـ "هاستينغز"

أن أسس شركة

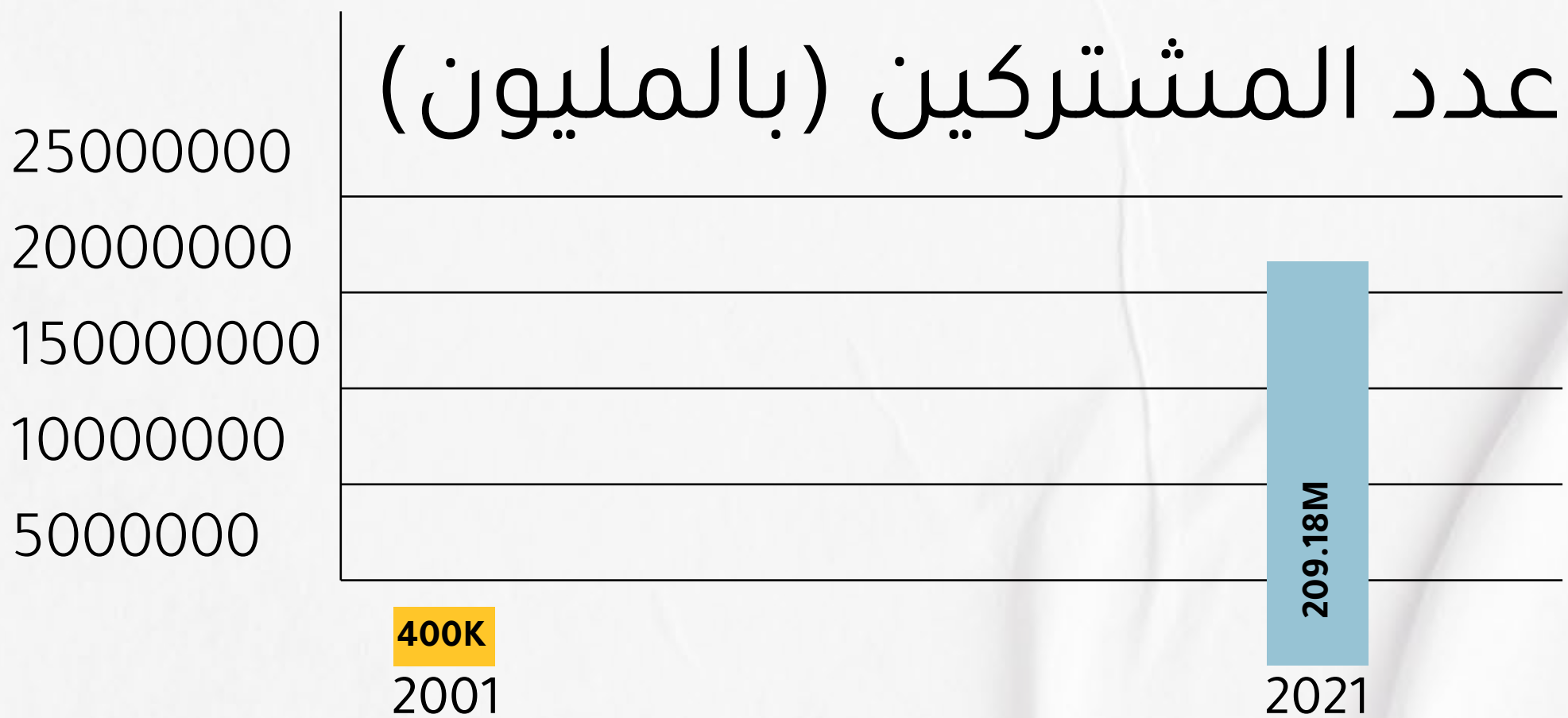
"Pure Software"

عام 1991

قبل أن يبيعا بمبلغ 700 مليون دولار  
لشركة "Rational Software" عام 1997.



هكذا حصل على رأس مال كافٍ لإنشاء "نتفليكس" في العام نفسه.  
بدأت "نتفليكس" برأس مال وقّره "هاستينغز" بلغ 2.5 مليون دولار،  
وبشراكة "مارك راندولف" نائب المدير التسويقي لشركة  
"بورلاند للبرمجيات"، ومؤسس خدمة البريد الإلكتروني "Micro Warehouse"



عدد المشتركين في 2001 : 400 ألف  
عدد المشتركين في 2021 : 209.18 مليون



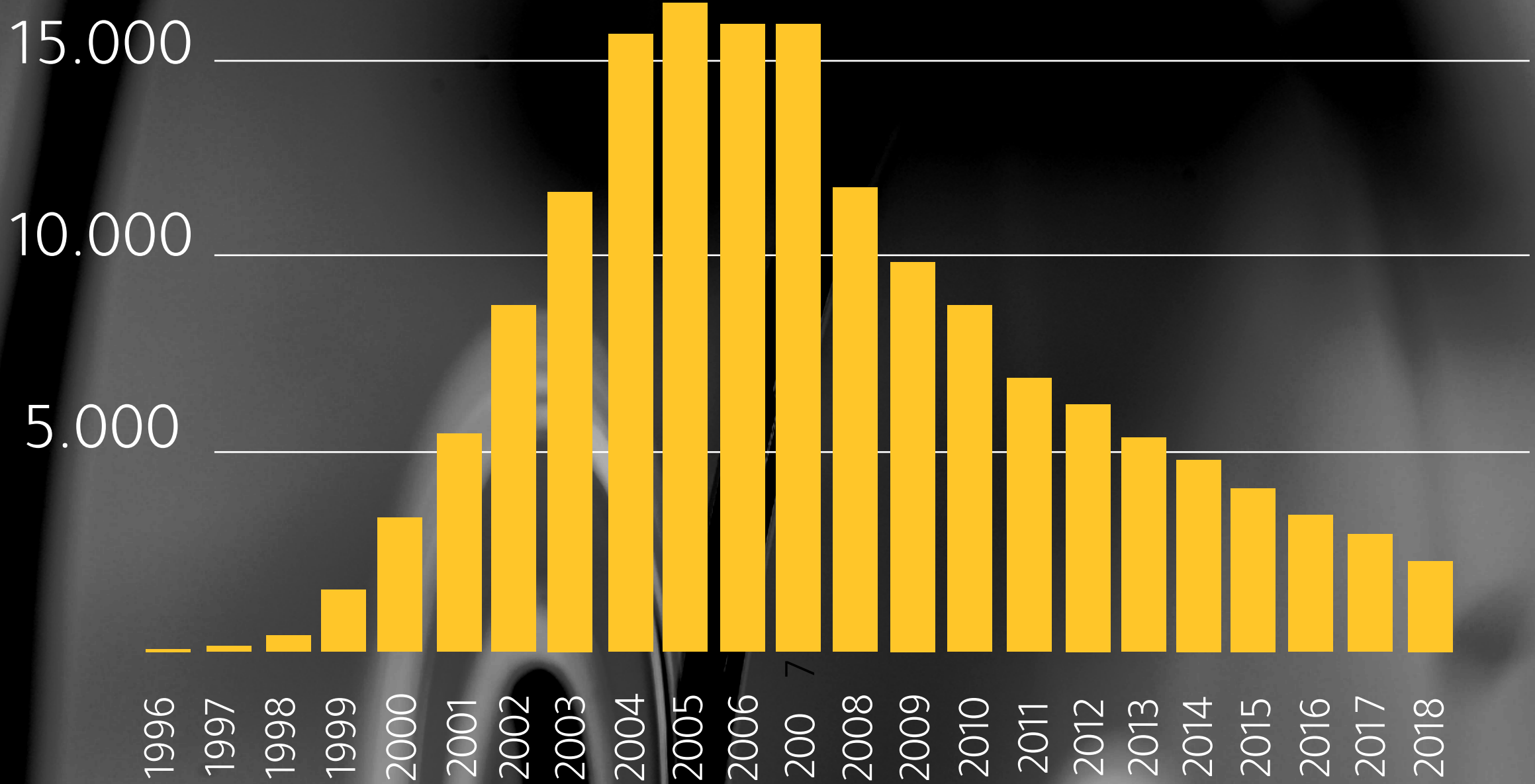
## انتبه الشركان

إلى أن مجال الوسائط المرئية كان على أعتاب نقلة نوعية.. فما هي؟ ظهرت "أقراص الفيديو الرقمية" (DVDs) في اليابان أولًا، تحديدًا في نوفمبر 1996، ثم في الولايات المتحدة في مارس من العام التالي. وتميزت بذاكرة تخزين أكبر، وجودة تشغيل أعلى، ووزن أخف يسهل عملية تبادلها ونقلها، ويجعلها أرخص مقارنة بشرائط الفيديو التقليدية. أدرك الشركان في وقت مبكر أهمية أقراص الفيديو الرقمية، وأنها ستحل محل شرائط الفيديو التقليدية خلال وقت قصير.

## تأسست "نتفليكس"

عقب أشهر قليلة من ظهور تلك الأقراص في الولايات المتحدة، تحديدًا في أغسطس عام 1997، والتزمت تجاه زبائنها بتوفير الأفلام والعروض الجديدة في يوم صدورها.

يوضح الشكل التالي مبيعات "أقراص الفيديو الرقمية" (DVDs) في الولايات المتحدة بين عامي 1998 و2018، حيث نلاحظ زيادة في المبيعات منذ 1998، تبلغ ذروتها عام 2005 قبل أن تبدأ في التراجع مع دخول "المحتوى المعروض عبر الإنترنت" (Video Streaming) سوق المنافسة.



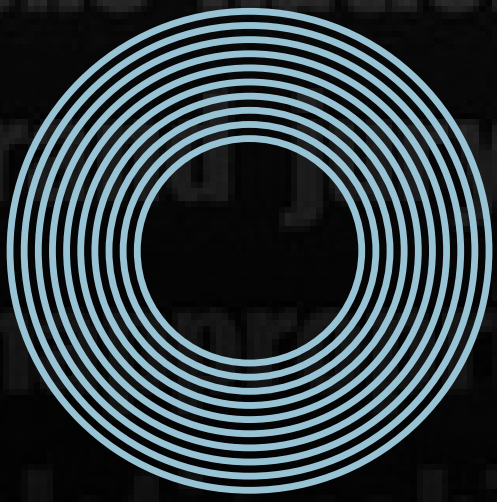
في البداية كانت "نتفليكس" تؤجر القرص الواحد مدة سبعة أيام مقابل 4 دولارات، وتشحنها مقابل دولارين، ويقل السعر في حال تأجير أكثر من قرص، ثم شهد الموقع الإلكتروني "NETFLIX.COM" تزاخمًا كبيرًا بمجرد إطلاقه، لدرجة أنه تسبب في انهيار الموقع بصورة مؤقتة بعد مرور 48 ساعة فقط من تشغيله.

وفي عام 1998، أبرمت المنصة اتفاقًا مع "توشيبا أمريكا" (Toshiba America) لمنح 3 استثمارات مجانية لكل من يمتلك أقراص "توشيبا" الرقمية الصادرة حديثًا، ثم عقدت اتفاقات مشابهة مع عمالقة التكنولوجيا الآخرين: "إتش بي" (hp)، و"آبل"

# LIAR, LIAR,



After months of denials, Clinton tells nation,



غلاف مجلة "دايلي نيوز": "كاذب، كاذب.. بعد شهر من الإنكار، كلينتون يعترف أمام لجنة المحلفين العليا بعلاقته غير المشروعة."

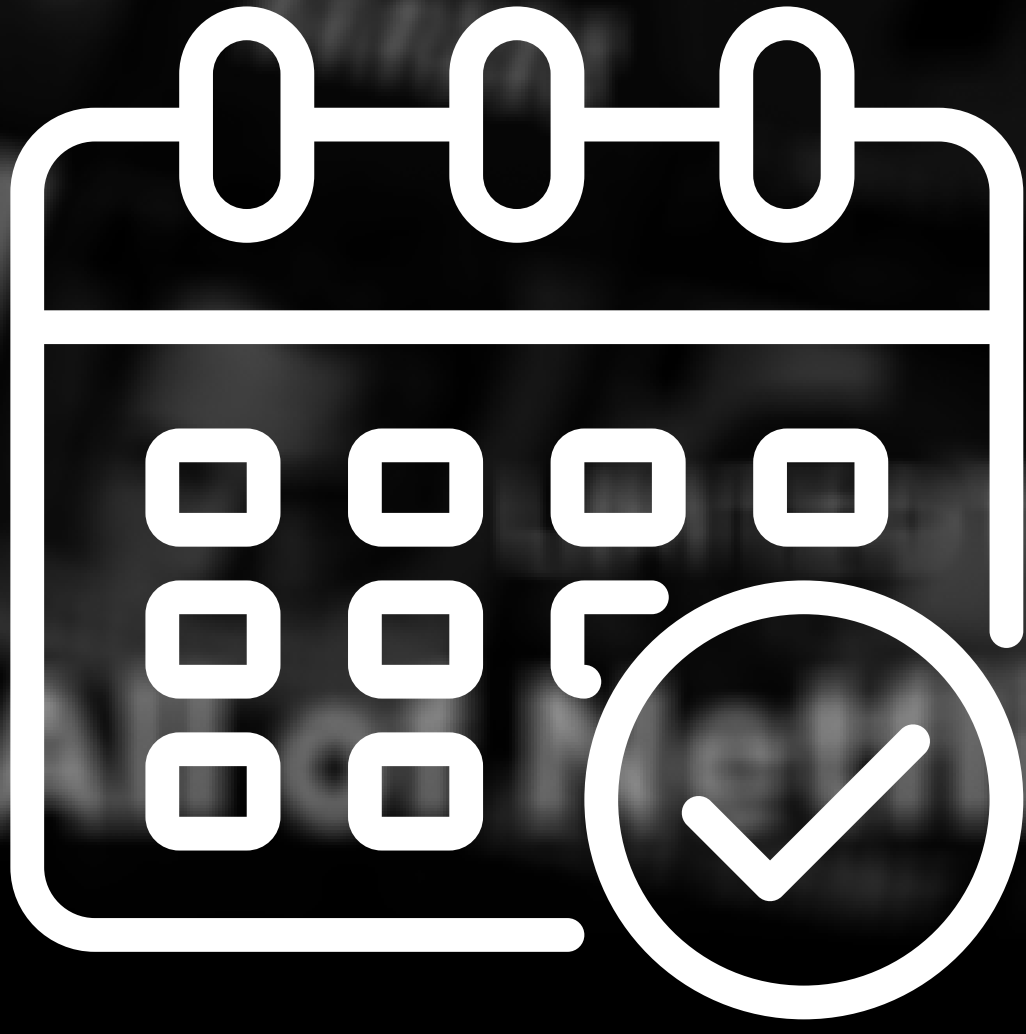
## كيف أسهم الرئيس الأمريكي "بيل كلينتون" في ازدهار "نتفليكس"؟

خلال فترة "بيل كلينتون" الرئاسية الأولى عام 1995، عُيِّنت شابة حديثة التخرج تدعى "مونيكا ليونسكي" متدربةً في البيت الأبيض، قبل أن تُوظف لاحقًا في مكتب الشؤون التشريعية الخاص بالرئاسة.

تعرف "بيل" على "مونيكا" وتورط معها في علاقة سرية، فأفصحت عنها لزميلتها في وزارة الدفاع "ليندا تريب" التي كانت تسجل محادثاتها الهاتفية، ثم سلّمت هذه التسجيلات إلى قاضٍ يدعى "كين ستار"، كان يحقق مع "كلينتون" بشأن انتحار نائب مستشار البيت الأبيض المدعو "فينس فوستر". حققت "نتفليكس" شهرة واسعة تزامنًا مع الذكرى الأولى لتأسيسها عندما أتاحت للبيع 10 آلاف نسخة من الشهادة التي ألقاها "كلينتون" أمام هيئة المحلفين العليا بشأن علاقته مع "مونيكا". سعر النسخة "سنتان" فقط.



**ميد  
الاتشتراك  
الشهري**



## ميدلاد الاشتراك الشهري

بدأت "نتفليكس" شراكة في مستهل 1999 مع قاعدة بيانات الأفلام "All-Movie Guide" بغرض الترويج للمنصة. وفي مارس من العام نفسه، اتفقت المنصة مع الناقد السينمائي المعروف "ليونارد مالتين" على كتابة مراجعات شهرية تنشر على المنصة، مرفقة بترشيحات خمسة أفلام متاحة في مكتبتها، التي تضخمت حتى هذا الوقت لتضم ما يزيد على 250.000 قرص.

في نهاية سبتمبر من العام نفسه، أطلقت المنصة خدمة "Marquee" التي أتاحت للأعضاء الذين يدفعون 15.95 دولارًا شهريًا استئجار أربعة أقراص "DVD" مقدمًا دون رسوم إضافية أو تواريخ استحقاق. كذلك يمكنهم استئجار أقراص جديدة في كل مرة يقومون فيها بإرجاع قرص، وحجز العناوين التي يرغبون بها مقدمًا.



# تحليل البيانات

استخدمت المنصة نظامًا لتحليل بيانات المستخدمين منذ وقت مبكر للغاية. ففي فبراير 2000، أطلقت نظام "CineMatch" الذي يتتبع تفضيلات العملاء، بهدف استخدامها في ترشيح عناوين معينة للزائر. والنظام يستطيع أيضًا تحليل بيانات اثنين من الزائرين معًا (زوجين أو شريكين أو صديقين)، والتوصية بالعناوين التي قد يرغبان في مشاهدتها معًا.

في الوقت الحاضر تستعمل المنصة نظام تحليل بيانات ضخماً، لمتابعة انطباعات المستخدمين، حيث يتم تحليل قرابة 30 مليون ضغطة (CLICK) يوميًا، ويشمل هذا ما يلي:



# نتفليكس

## على أرفف المتاجر

### مايو 2000

وصل عدد المشتركين إلى ربع مليون شخص.

### يناير 2001

احتكرت "نتفليكس" التوزيع الحصري لأقراص الفيلم الشهير "Croupier" مدة 3 أشهر قبل أي منصة أخرى. وانخرطت كذلك في توزيع أكثر من 1000 عنوان من أفلام بوليوود التي حققت عوائد غير متوقعة.

### عام 2001

طرحت "نتفليكس" عضوية تجريبية مجانية ستة أسابيع عبر موقع "IMDB"، كذلك شرعت في بيع العناوين غير الرائجة من خلال متاجر التجزئة، مثل: "ويرهاوس" (Warehouse)، ثم عقدت شراكة مع عملاق التجزئة "بست باي" (Best Buy) لتوفير خدمة تأجير الأقراص داخل متاجر الشركة في الولايات المتحدة، والبالغ عددها 1800 متجر، وعبر موقعها الإلكتروني كذلك.

### 2002

سيطرت الشركة على 2% من سوق تأجير أقراص الفيديو المقطرة في ذلك الوقت بـ8 مليارات دولار.

هكذا أصبح لدى المنصة ما يزيد على مليون عضو

## بحلول عام 2005

إضافةً إلى مكتبة مكونة من مليون قرص فيديو، و35 ألف عنوان مختلف

# نتفليكس تغزو الإنترنت

مجددًا أدرك "هاستينغز" و"راندولف" مستقبل المحتوى المرئي بعد انتشار الإنترنت، تزامنًا مع ميلاد موقع "يوتيوب" في 2007، بدأت "نتفليكس" توقّر مقاطع الفيديو لعرضها على أجهزة الكمبيوتر أو أي جهاز متصل بالإنترنت، دون حاجة إلى أقراص أو غيرها. أشبعت تلك الخطوة طلبًا متزايدًا على المحتوى المرئي عبر الشبكة المزدهرة، كذلك أسهمت في الحد من نفقات الشركة على الأقراص، وتشغيل مستودعات التخزين، ورسوم البريد. والأهم أنها أسهمت في ترويج محتوى جديد ومختلف ومستقل، حيث أتيح لعدد من منتجي الأفلام المستقلين عرض أعمالهم على موقع المنصة بدلًا من دور العرض الرسمية صعبة المراس.

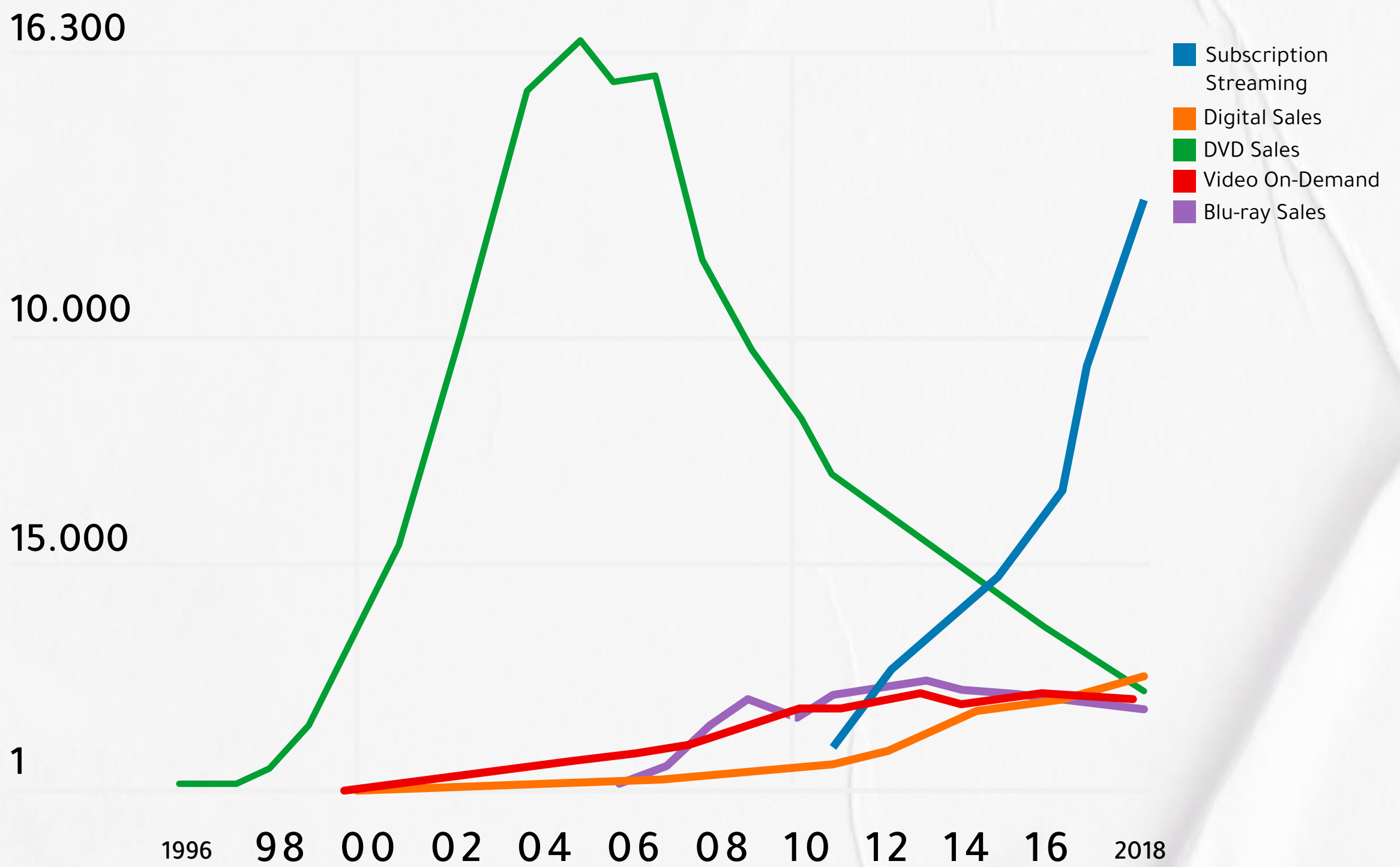
The screenshot displays the Netflix website's promotional page for 'Unlimited Movie Rentals'. The page is divided into three main sections: 'Unlimited DVDs: Fast', 'Unlimited Streaming: Instantly', and 'FREE TRIAL'. The 'Unlimited DVDs' section highlights features like 'As many exchanges as you want', 'Over 100,000 titles', 'Fast, free shipping', and 'No late fees - ever!'. The 'Unlimited Streaming' section emphasizes 'As often as you want', 'Some classic movies & TV episodes', 'Anytime you want', and 'Where you want'. The 'FREE TRIAL' section includes a 'Start Your Free Trial' button and a 'Cancel Anytime' button. The page also features a 'PLUS!' badge and a 'It's easier than you think!' slogan. The footer contains navigation links and legal disclaimers.

"نتفليكس" تطرح خدمة "العرض عبر الإنترنت" (Video Streaming)

# نتفليكس

## تغزو الإنترنت

يقارن الشكل التالي مبيعات وسائط المحتوى المرئي المختلفة في الولايات المتحدة (مليون دولار)، ونلاحظ طفرة في مبيعات أقراص الفيديو "DVDs" بين عامي 1998 و2008 (باللون الأخضر)، ثم نلاحظ انهيارها بعد ذلك، ونلاحظ أيضًا طفرة في سوق اشتراكات منصات العرض عبر الإنترنت (باللون الأزرق) منذ عام 2010 وحتى الآن.



أغسطس 2010: أبرمت الشركة صفقة بقيمة مليار دولار تقريباً مقابل حقوق أفلام تعود إلى شركتي "باراماونت" و"مترو غولدين ماير".

2011: توسعت الشركة في 43 دولة.

2016: أطلقت المنصة ميزة تشغيل الفيديو من دون اتصال إنترنت، وبدأت بإنتاج عروضها داخل إستوديوهاتها الخاصة.

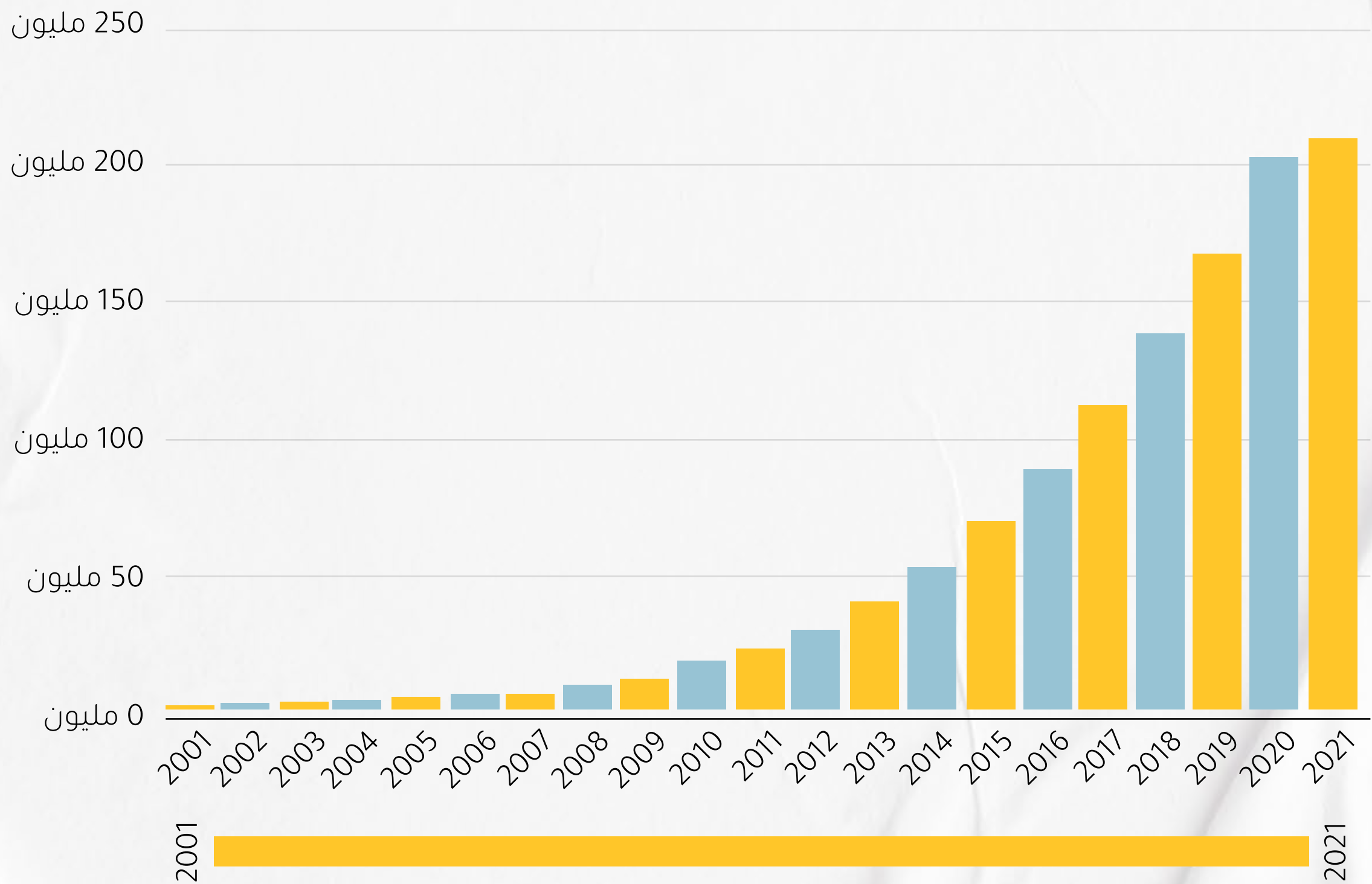
# كم عدد

المشتركين الحاليين؟

المنصة متاحة حاليًا في 190 بلدًا.

أصبح لدى Netflix نحو 209.18 ملايين عضوية مدفوعة الأجر في العالم، اعتبارًا من الربع الثاني من عام 2021، بزيادة أكثر من 16 مليون مشترك في الوقت نفسه من العام الماضي.

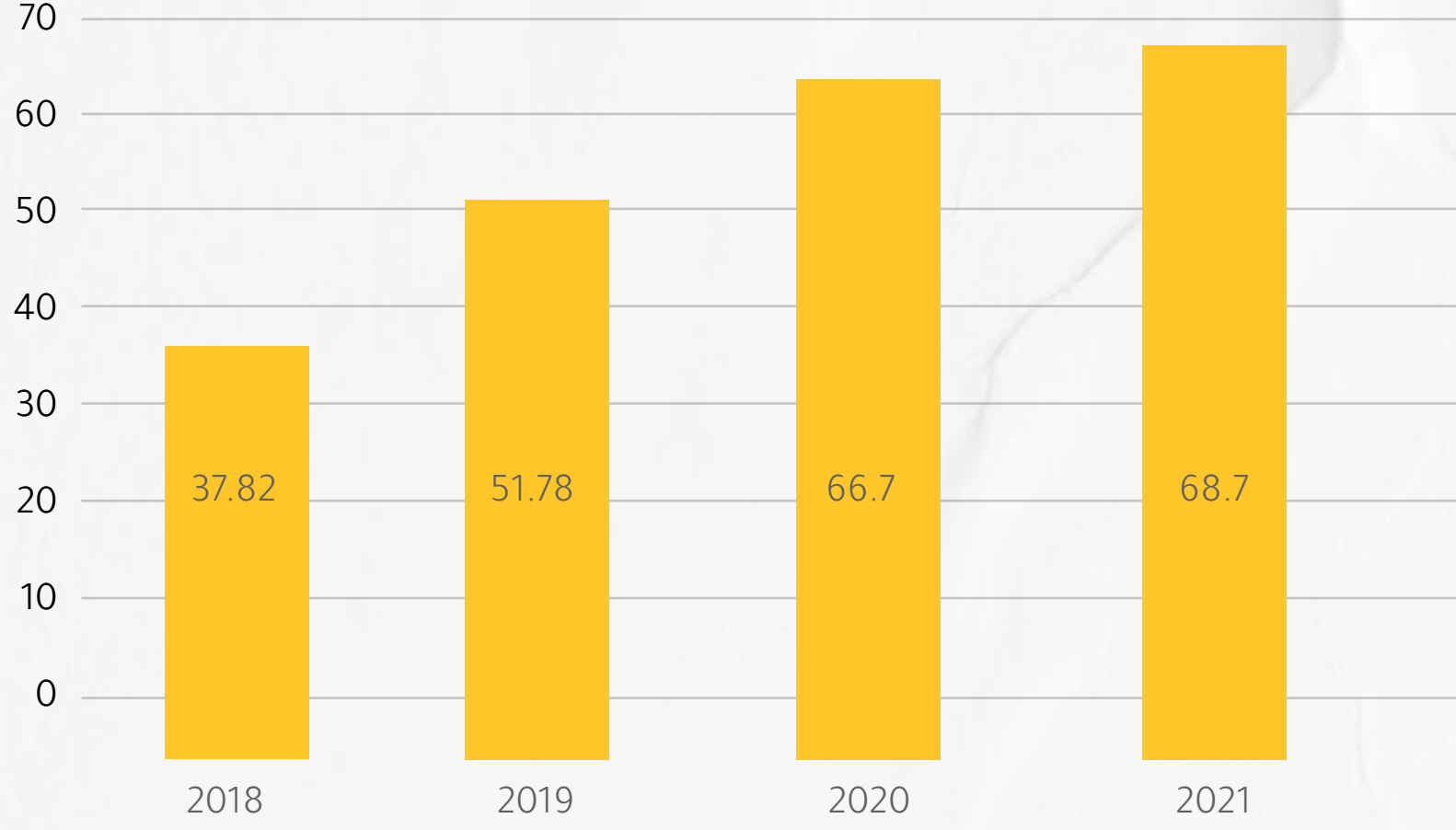
قفز عدد المشتركين خلال عقد واحد من 24.3 مليونًا إلى الرقم الحالي، 64.65% من المشتركين من خارج الولايات المتحدة وكندا.



عدد المشتركين (بالمليون) على مستوى العالم في الفترة 2001 - 2021

## أوروبا والشرق الأوسط وإفريقيا:

تمثل منطقة أوروبا والشرق الأوسط وإفريقيا EMEA حالياً أسرع المناطق نموًا في عدد المشتركين.

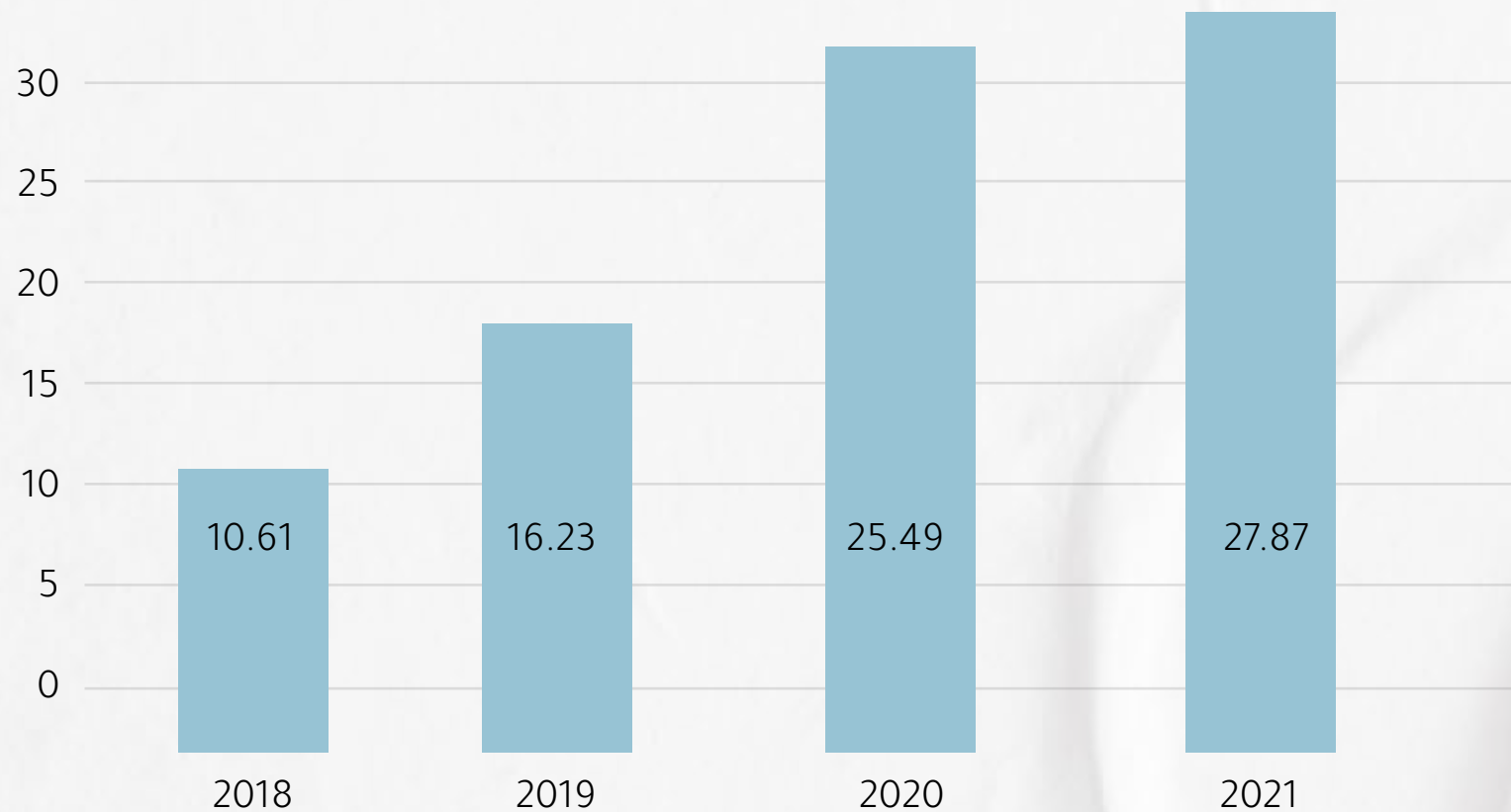


عدد المشتركين بالمليون

عدد المشتركين في منطقة أوروبا والشرق الأوسط وإفريقيا

## آسيا والمحيط الهادئ:

منذ يونيو 2019 اكتسبت المنصة 14.93 مليون عضوية جديدة في منطقة آسيا والمحيط الهادئ. أكثر من نصف إجمالي أعضاء المنصة من هذه المنطقة، انضموا خلال العامين الماضيين فقط.



عدد المشتركين بالمليون

عدد المشتركين في منطقة آسيا والمحيط الهادئ

# كيف تحقق نتفليكس أرباحها؟

تعتمد المنصة استراتيجية الاشتراك الشهري المنقسم إلى شرائح سعرية مختلفة، حيث تمتلك 3 خطط للاشتراك:

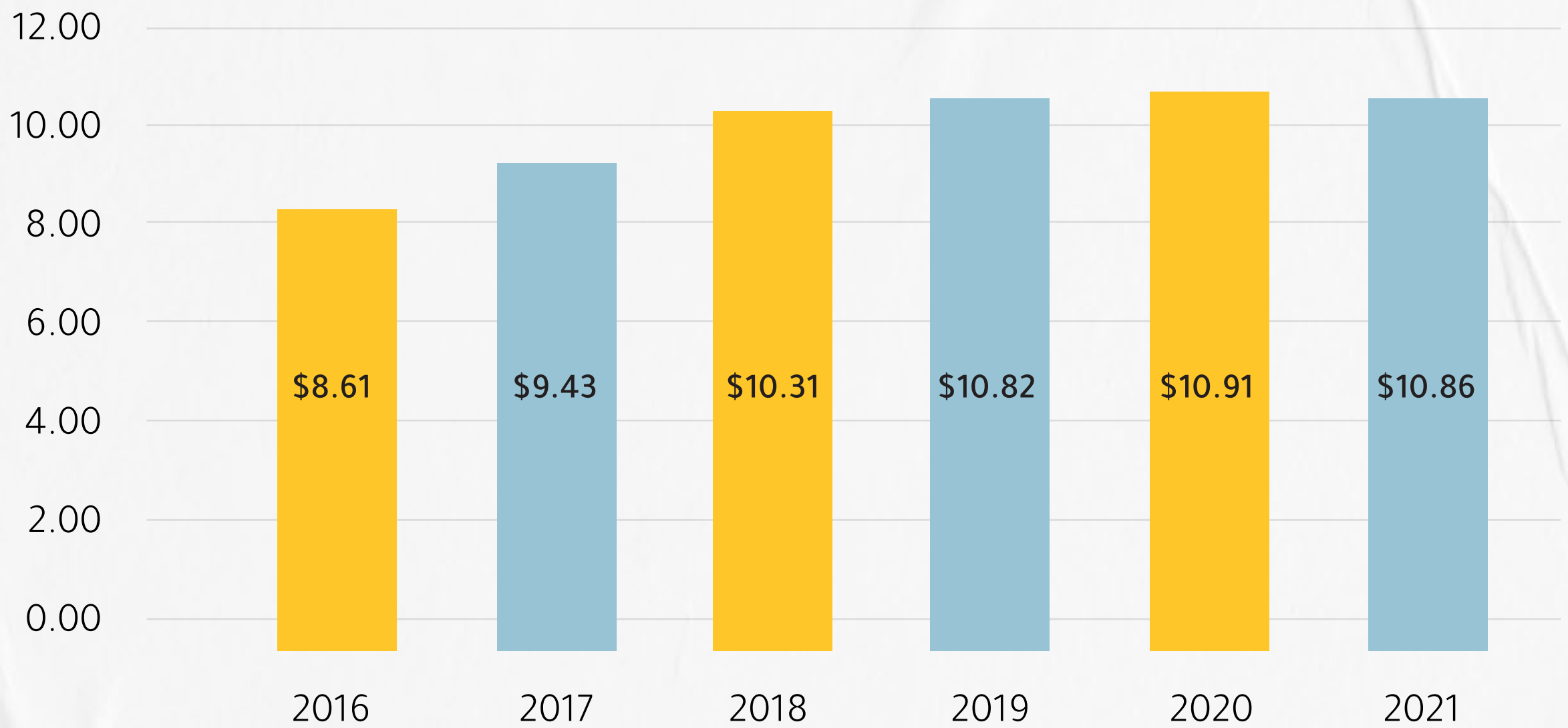
| مميزة             | قياسية            | أساسية            |   |
|-------------------|-------------------|-------------------|---|
| 61 ريالاً سعودياً | 43 ريالاً سعودياً | 32 ريالاً سعودياً | التكلفة الشهرية* (بالريال السعودي)  |
| 4                 | 2                 | 1                 | عدد الشاشات التي يمكنك المشاهدة عليها في آن واحد                          |
| 4                 | 2                 | 1                 | عدد الهواتف أو أجهزة الكمبيوتر اللوحي التي يمكنك إبقاء التنزيلات عليها    |
| ✓                 | ✓                 | ✓                 | عدد غير محدود من العروض التلفزيونية والأفلام                              |
| ✓                 | ✓                 | ✓                 | المشاهدة على الكمبيوتر المحمول أو التلفزيون أو الهاتف أو الكمبيوتر اللوحي |
| ✓                 | ✓                 |                   | تتوفر الدقة العالية (HD)  |
| ✓                 |                   |                   | تتوفر الدقة العالية الفائقة (Ultra HD)                                    |

## وتعتمد بالمحصلة على 3 مصادر أساسية للدخل، هي:

- 1 - الاشتراكات المحلية: العوائد الناتجة عن المشتركين داخل الولايات المتحدة.
- 2 - الاشتراكات العابرة للحدود: العوائد الناتجة عن المشتركين في العالم.
- 3 - الأقراص المحلية: العوائد الناتجة عن خدمة تأجير أقراص الفيديو المدمجة عبر البريد داخل الولايات المتحدة.

# كم يدفع المشتركون؟

متوسط الاشتراك الشهري العالمي هو: 10.86 دولارًا، وقد زاد بنسبة 26.13%  
بين 2016 - 2021



## وتفاوت أسعار الاشتراكات بين القارات كالتالي:

- متوسط الاشتراك الشهري في الولايات المتحدة وكندا: \$14.40
- متوسط الاشتراك الشهري في أوروبا والشرق الأوسط وإفريقيا: \$11.61
- متوسط الاشتراك الشهري في أمريكا الجنوبية: \$7.45
- متوسط الاشتراك الشهري في آسيا والمحيط الهادئ: \$9.72



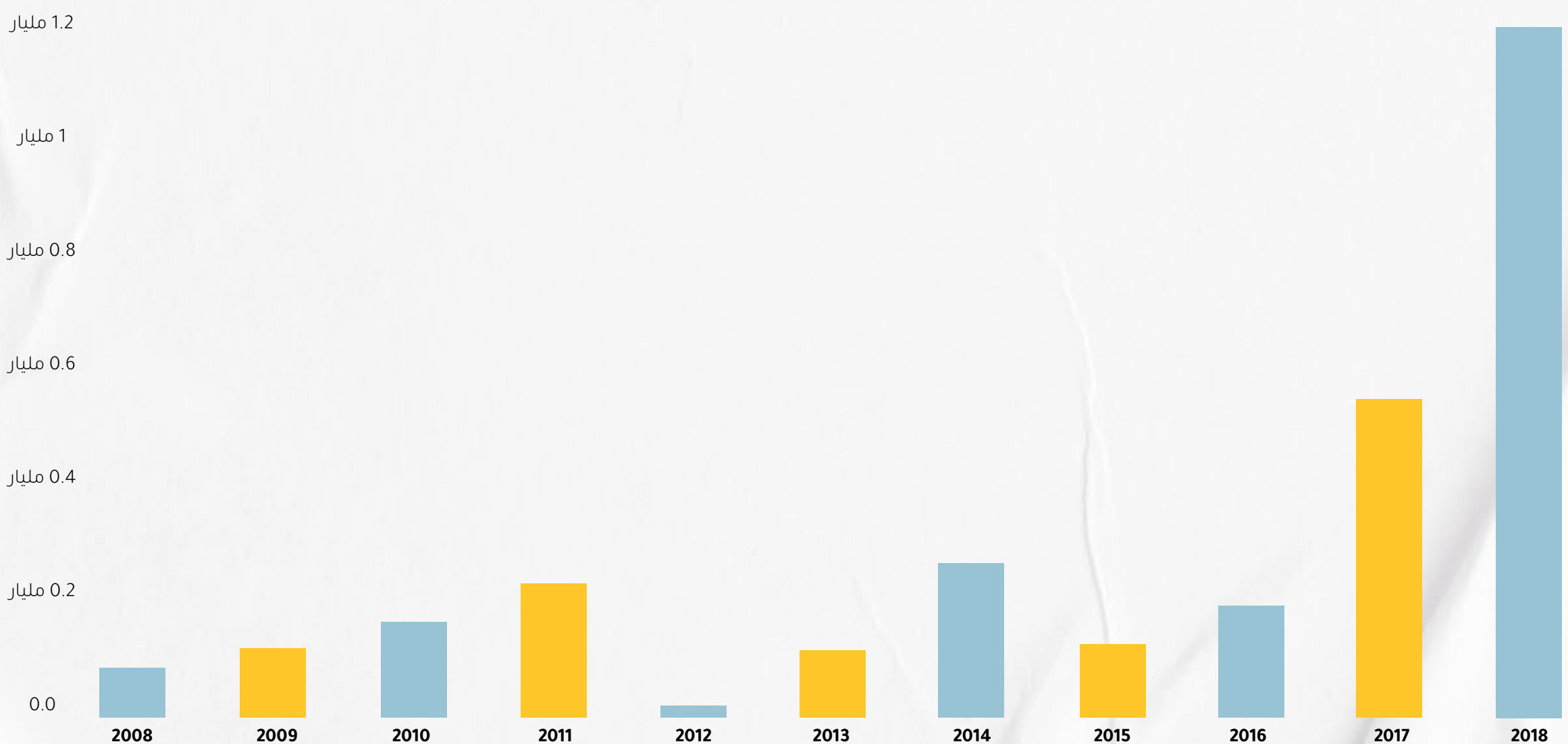
أصبحت عوائد الاشتراكات العالمية مكافئة تقريبًا لعوائد الاشتراكات المحلية منذ عام 2017، حين تجاوزت 5 مليارات دولار، وذلك نتيجة خطة التوسع العابرة للحدود التي شرعت بها المنصة قبل ذلك بعامين.

لكن ارتفاع عدد المشتركين، ومعه نسب المشاهدة، صاحبه ارتفاع في النفقات المخصصة لإنتاج وتسويق المحتوى الخاص بالمنصة، والتي قاربت المليار دولار، ما تسبب في انخفاض الربح الحدي بنسبة 13% بين عامي 2015 و2017.

| 2015      | 2016      | 2017      |                             |
|-----------|-----------|-----------|-----------------------------|
| 1.953.435 | 3.211.095 | 5.089.191 | العوائد                     |
| 1.780.375 | 2.911.370 | 4.137.911 | تكاليف العوائد              |
| 506.446   | 608.246   | 724.691   | التسويق                     |
| 333.386   | 308.521   | 226.589   | الربح الحدي                 |
| 17%       | 10%       | 4%        | هامش الربح الحدي (المساهمة) |

عوائد الشريحة الثانية بالدولار

ورغم ذلك، وبسبب النمو الملحوظ في أعداد المشتركين، حققت المنصة في 2018 صافي أرباح قدرها 1.2 مليار دولار، بزيادة 116% عن العام السابق.



وبينما يتجه عدد من الشركات في مجال الإنتاج الفني (ومن خارجه) إلى تمويل منصات جديدة على شاكلة "نتفليكس"، يبدو أن الأخيرة ما زالت على قمة عرش العروض الترفيهية، فهل تزيحها في المستقبل تكنولوجيا جديدة مثلما أزاحت هي المنصات التي سبقتها؟

# المصادر:

Funding universe,

four week mba

(business models),

backlinko, netflix,

business insider



    nuqtaDoc