

TEMA: iTunes Music Store

Rosalvina Trinidad Ramírez Guardia	2001 7245
María del Carmen Elías Herrera	2002 0342
Juan Eladio Sánchez Rosas	2002 0519

I. Introducción

iTunes Store es un negocio en línea de Apple Inc. que vende en principio archivos de música y video que son accesibles a través de su programa iTunes. Las tiendas de Apple permiten al usuario adquirir canciones y transferirlas fácilmente a su dispositivo iPod a través del programa de computadora iTunes.

Abierta como iTunes Music Store el 28 de abril de 2003, ha probado la viabilidad de las tiendas de música online tras el juicio de los sellos discográficos contra Napster, el primer sistema de intercambio de archivos que hizo posible la descarga de música gratuitamente, y su posterior cierre. La tienda comenzó después de que Apple firmara tratos con los cinco mayores sellos discográficos en ese momento: EMI, Universal, Warner Bros., Sony Music Entertainment y BMG (los dos últimos se fusionaron para dar origen a Sony BMG). iTunes Music Store se lanzó inicialmente con 200 000 archivos disponibles para descarga.

A julio de 2007 la tienda ha vendido 3 billones de canciones, acumulando más del 80% de las ventas online de música digital.

II. Descripción de los servicios

Productos y servicios:

Música: La tienda tiene más de 5 millones de canciones, incluyendo pistas exclusivas de numerosos artistas populares. Nuevas canciones son ingresadas al catálogo de iTunes cada día, mientras que la tienda iTunes es actualizada cada martes. Para comprar archivos a través de la tienda, un usuario debe pagar con una tarjeta de regalo de iTunes o con una tarjeta de crédito habilitada en algunos países, como Estados Unidos, Japón y algunas naciones europeas. Los residentes en otros países sólo pueden descargar contenidos gratuitos y vistas previas.

Libros hablados (Audiobooks): iTunes Store también incluye más de 20 000 libros hablados. Previos de noventa segundos se ofrecen por cada libro. Estos libros son proveídos por Audible.com. Este es el mismo formato disponible si el usuario se inscribe directamente con Audible.com y elige el formato "iPod". La principal diferencia es que no es necesario inscribirse para una suscripción para conseguir los libros hablados como ocurre en Audible.

Video: En octubre de 2005, Apple anunció que la más reciente versión del iPod para esa fecha podría reproducir archivos de video, los cuales podrían venderse online a través de iTunes Store en los Estados Unidos. Entre estos se incluyeron 2000 videos musicales y episodios de programas populares de televisión. Apple hizo un trato con Disney para ser el primer proveedor de programas televisivos, entre los primeros se encontraban episodios de Lost y Desperate Housewives con cada episodio puesto en circulación al día siguiente de su difusión en televisión. Muchas películas animadas de corta duración de Pixar también están disponibles.

Juegos para iPod: El 12 de septiembre de 2006, la tienda iTunes comenzó a ofrecer juegos adicionales para venta con el lanzamiento de iTunes 7, compatible con la quinta generación de iPods que incorporaran la versión 1.2 o superior del software del iPod. Entre los títulos se encontraban: Bejeweled, Cubis, Mini Golf, Mahjong, Pac-Man, Tetris, Texas Hold 'Em, Vortex, y Zuma.

Público objetivo:

En principio, está orientado a todas aquellas personas dispuestas a pagar por contenidos multimedia de calidad y que tengan acceso a Internet, lo cual constituye un numeroso público. Específicamente, a aquellas personas que poseen un iPod y deseen tener estos contenidos en sus dispositivos.

III. Modelo de negocio

- ¿Cómo genera dinero la empresa?

La empresa posee varias formas de generar dinero una de las principales es la venta de música por Internet el que llegó a superar a grandes competidores como Amazon, luego de buscar otras líneas de negocio salió la iPod que tienen integradas el software iTunes, estas se convirtieron en un fenómeno cultural.

- ¿Cuáles son sus fuentes de ingreso?

Las fuentes de ingreso de la empresa es la venta de música mp3, vídeos musicales, películas, juegos, audiolibros, servicio de radio.

- ¿Cuántos ingresos generaron anualmente en el 2004, 2005 y 2006?

Apple ha anunciado sus resultados del cuarto trimestre fiscal de 2005 ingresos de 3.680 millones de dólares, un 56% más el mismo trimestre de 2004. Beneficio neto de \$430 millones de dólares.

Estos datos suponen un incremento en los ingresos de más del 56% y de más del 300% en el beneficio del mismo periodo del año anterior. Parece que los ejecutivos de Apple están muy contentos con los resultados, que sumados a los de los periodos anteriores de este año, se convierten en los mejores de la compañía en toda su historia.

IV. Plan estratégico

Análisis FODA:

- Fortalezas:

- Total integración con el dispositivo iPod de Apple.
- Ser considerada la primera tienda musical por Internet.
- Vender música, no alquilarla como ocurre en el caso de las suscripciones.
- Ofrecer mayor número de canciones que sus competidores.
- Ofrecer un programa reproductor (iTunes 7) con un diseño simple y con variedad de opciones como grabar CD's, mirar películas, comprar música, etc.

- Oportunidades:

- Incursionar en la venta de nuevos productos como lo hizo con los videos y televisión con el Apple TV. Ahora iTunes ofrece contenidos de Disney Channel, MTV, Paramount.
- Debilidades:
 - La venta de música por Internet, a pesar de haber crecido en los últimos años solo representa el 2% de las ventas totales de música en Estados Unidos.
 - El programa reproductor iTunes 7 presenta mayor rendimiento en Mac que en Windows.
 - Dependencia de sus proveedores. NBC Universal ha informado que no renovará su contrato y pone en riesgo que otros proveedores decidan retirarse.
 - Facilidad de obtener música en Internet sin necesidad de pagar, a través de programas de intercambio de archivos (Peer to Peer) como Ares Galaxy, eMule.
 - Las canciones descargadas de la tienda iTunes tienen protección DRM que sólo permite la reproducción en dispositivos iPod.
- Amenazas:
 - Surgimiento de nuevos competidores.
 - Aparición de competencia en regiones en los que no son muy populares o no existen versiones locales de las iTunes Stores, como América Latina.
 - La cancelación de contratos con sus proveedores como el caso de NBC que es su principal proveedor de videos.
- Estrategia a Seguir
 - Incursionar en nuevas alternativas como la venta de series y películas.
 - Fidelizar a sus usuarios.
 - Evitar la dependencia de sus proveedores.

V. Beneficios

- ¿Cuáles son los beneficios para el cliente?

Básicamente, el contar con contenidos multimedia de calidad en su computador o en su iPod.

- ¿Cuáles son los beneficios para el proveedor?

Los sellos discográficos, los estudios de producción de películas y los creadores de contenido multimedia tienen acceso a un nuevo canal de distribución de sus productos, sin tener que invertir en una infraestructura propia.

- ¿Cuáles son los beneficios para la empresa?

Apple Inc. ha conseguido incursionar en un mercado distinto a la de fabricación de dispositivos y software de computadoras. Las ventas a través de iTunes Store representan hoy en día una de sus principales fuentes de ingresos.

VI. Competencia

- ¿Quiénes son sus competidores?

Rhapsody America: el cual es un esfuerzo de RealNetworks y MTV para vender conjuntamente música a través de Internet, con el valor agregado de Verizon Wireless, que permitirá la distribución de los temas a través de los teléfonos móviles. El mayor atractivo será una suscripción ilimitada gracias a la cual sus usuarios podrán acceder constantemente a los temas ya sea a través del streaming o desde sus reproductores multimedia.

AOL: anunció el lanzamiento de Aolmusicnow.com, un servicio de descargas de música, radio por satélite y vídeos musicales que funcionará, principalmente, por abonos y no por canciones, aunque quienes lo prefieran podrán acogerse a esta modalidad. Los abonos de 9,95 dólares (7,76 euros) permitirán descargar una cantidad ilimitada de canciones y vídeos en un ordenador.

Gbox, desarrollado por Navio Systems, nace de una alianza estratégica entre Universal Music y Google que le permitirá a la discográfica obtener US\$ 0.99 por cada canción vendida (el mismo precio por tema ofrecido por iTunes), mientras el gigante informático recolectará todos los ingresos por publicidad de la plataforma musical. Gbox se diferencia por la venta de temas libres de protección a derechos de autor o DRM (por las siglas en inglés de Digital Rights Management), que en el servicio ofrecido por Apple limitan la reproducción de las canciones únicamente al iPod.

- ¿Qué lo diferencia de sus competidores (propuesta de valor)?

iTunes dispone de miles de canciones en su catálogo, tiene un precio por archivo accesible, un entorno de fácil uso y portabilidad entre terminales de entornos y formatos. Y sobre todo generó un fenómeno cultural con la venta de sus iPod.

VIII. Anexos

- Gráficos.

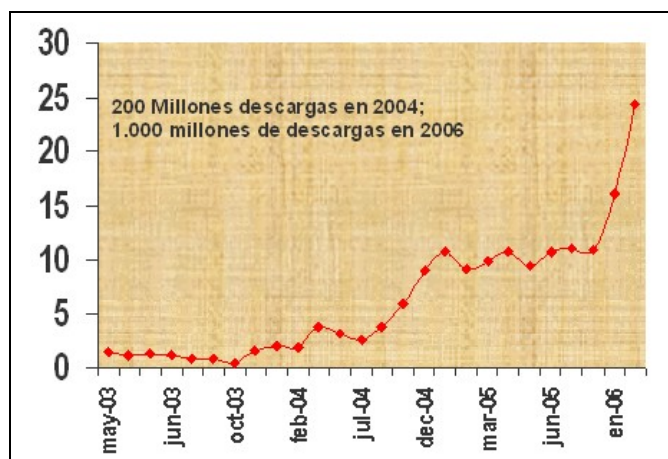


Figura 1: Descarga de canciones desde el 2004

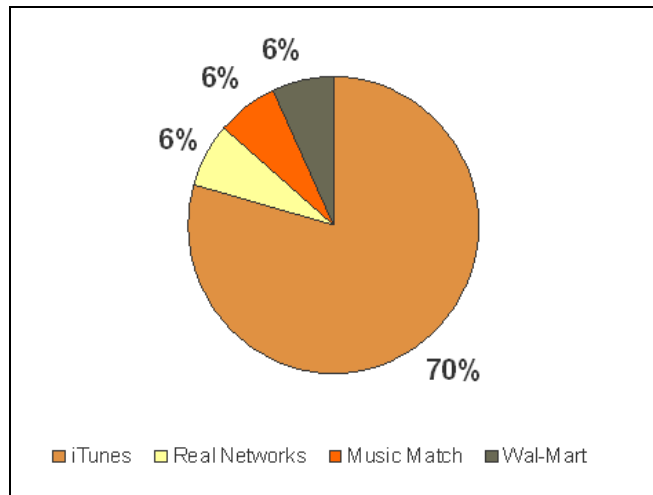


Figura 2: Porcentaje total de canciones descargadas

- Cuadros.

Servicios de música online				
Tabla comparativa				
	AllofMP3	BuyMusic	iTunes	MSN Music
Preescuchas	500 k	900 k	2 m	1 m
Formato	Todos	WMA	AAC	WMA
Compatibilidad con iPod	Si	Si	No	No
Calidad (en kbps)	320	128	128	160
Protección DRM	No	Si	Si	Si
Nº de copias permitidas	No restringido	Depende	No restringido (*)	No restringido
Precio por tema (en \$)	0.2/MB	0.79	0.99	0.99

Cuadro 1: Tabla comparativa -parte 1

Napster Light	Real Rhapsody	Walmart	Yahoo
---------------	---------------	---------	-------

	Music			
Preescuchas	1.5 m	1.5 m	600k	1 m
Formato	WMA	WMA	WMA	WMA
Compatibilidad con iPod	No	No	No	No
Calidad (en kbps)	128	192	128	192
Protección DRM	Si	Si	Si	Si
Nº de copias permitidas	No restringido	No restringido (*)	10	7
Precio por tema (en \$)	0.99	0.88	0.99	0.79

Cuadro 2: Tabla comparativa -parte 2

(*) Se puede copiar 7 veces sólo una lista.

Fuentes de información:

+ Historia del Ipod Apple (Puntos 1-8)

<http://www.youtube.com/watch?v=aSZfr6RvXIs>

<http://www.youtube.com/watch?v=ePCLmioI5E4>

<http://www.youtube.com/watch?v=e7X76yR-bNY>

<http://www.youtube.com/watch?v=kSqwyzvVJZs>

<http://www.youtube.com/watch?v=WQCLFdSjZWI>

<http://www.youtube.com/watch?v=7bt9ahu5iNI>

http://www.youtube.com/watch?v=5TvO_wm9FE0

<http://www.youtube.com/watch?v=oyx9USU4ENY>

+ Noticias sobre iTunes Store

<http://www.canalpda.com/2007/07/31/3938->

[itunes+store+supera+3+000+millones+canciones+vendidas](http://www.canalpda.com/2007/07/31/3938-itunes+store+supera+3+000+millones+canciones+vendidas)

<http://www.prensa.com/actualidad/tecnologia/2007/09/01/>

http://www.admarketreview.com/public_html/air/ai200308.html

<http://arstechnica.com/journals/apple.ars/2006/2/23/2964>

+ iPod & iTunes History

<http://www.articlesmaker.com/computers-and-technology/personal-tech/a-brief-history-of-ipod.html>

http://www.geofftech.co.uk/obsessions/ipod/ipod_history.shtml
<http://www.techliberation.com/archives/040642.php>

+ Resúmenes sobre iTunes

http://mac.wikia.com/wiki/iTunes_Music_Store

<http://www.easycheapmusicdownloads.com/itunes-music-store.ht>

+ Apple introduces the iTunes Music Store

<http://www.youtube.com/watch?v=9VOEI7vz7n8>

+ Historia de Apple en la última década

<http://www.apple-history.nl/h8.html>

+ Artículo Bonus :D

<http://gabinetedeinformatica.net/wp15/2006/04/11/radio-servicios-de-compra-de-musica-online-i/>

http://www.uam.es/personal_pdi/economicas/eva/pdf/musica.ppt#285,1,Diapositiva 1

<http://www.applesfera.com/2007/07/25-itunes-store-como-tienda-de-software>

<http://www.eluniverso.com/2007/09/04/0001/1064/831E9AE11F8A461E813714B8096B7ED7.aspx>

<http://alternaria.blogspot.com/2006/12/la-historia-de-itunes-en-capturas.html>

<http://www.youtube.com/watch?v=kSqwyzvVJZs>

<http://www.youtube.com/watch?v=WQCLFdSjZWI>

<http://www.lavanguardia.es/premium/publica/publica?COMPID=51268581523&>