

Nombre: Herwin Alejandro Rosado Molina

1. De acuerdo con la lectura Jeff Bezos, cuáles fueron las oportunidades que le permitieron consolidar la empresa Amazon?
El poyo fundamental de su padre adoptivo Mike Bezos con un aporte de capital semilla de unos trecientos mil dólares, además de mejorar y optimizar el proceso logístico de entrega de productos hasta la casa.
2. ¿Cuáles son las amenazas del entorno que usted identifica y se convirtieron en oportunidades de negocio?
La modificación de su entorno de negocio por medio implementación de nuevas ideas de negocios diferente a la típica de compra y venta de productos dirigidos y enviados a la comodidad del hogar de cada cliente, sino el expandirse a otras fronteras como lo son el negocio de comida y alimentos con la adquisición de la cadena de comidas Whole Foods Market.
3. ¿Cuáles fueron las estrategias utilizadas por Jeff Bezos?
<ul style="list-style-type: none">• Tener de preferencia al cliente aun a costa de las utilidades de la empresa, manteniendo siempre presente el bienestar para el consumidor, a mayor bienestar mayor utilidad.• Mantener un ritmo de innovación y creación de manera permanente, con el fin de poder avanzar en la comprensión de las necesidades del cliente.• Pensar a largo plazo, debido a que las creaciones e innovaciones necesitan de un tiempo prudente para consolidarse.
4. Cuáles son las fortalezas y debilidades de AMAZON
Fortalezas: <ul style="list-style-type: none">• Tener presente las necesidades y el bienestar del cliente.• Prestar servicio con resultados óptimos.• Innovación de la entrega de paquetes optimizando el proceso logístico de entrega por medio de nuevas tecnologías un ejemplo de esto es la entrega de libros con drones.• Generar eficiencias en los procesos de órdenes de compra, facturación y despacho. Debilidades: <ul style="list-style-type: none">• Márgenes de ganancias reducidos, debido a la participación en diversos proyectos simultáneamente, haciendo que el crecimiento de la empresa se detenga temporalmente.

5. ¿Cuál es el Direccionamiento Estratégico de Amazon?

Mejorar la experiencia de compra de los consumidores para que esta sea mucho más placentera que antes, por medio de una estrategia de venta utilizando una cadena de venta llamada Amazon Go, revolucionando el estilo de compras por medio de un esquema de tiendas que funcione sin filas y sin registro alguno.