**Nombre: Juan José Sierra**

|  |
| --- |
| 1. De acuerdo con la lectura Jeff Bezos, cuáles fueron las oportunidades que le permitieron consolidar la empresa Amazon? |
| Un sitio web que procesara las órdenes de compra de los clientes y que garantizara un precio y tiempo de entrega justos. |
| 1. ¿Cuáles son las amenazas del entorno que usted identifica y se convirtieron en oportunidades de negocio? |
| Ingenio de mercados en desarrollo: Amazon tiene la oportunidad de penetrar en mercados en vías de desarrollo. Esta jugada ayudaría a establecer una presencia de Amazon en esos mercados antes de que otras grandes compañías echen raíces, dándole una ventaja.  Adquisiciones: Al adquirir otras empresas de e-Commerce, Amazon puede reducir el nivel de competencia y utilizar las capacidades especializadas de las compañías adquiridas. |
| 1. ¿Cuáles fueron las estrategias utilizadas por Jeff Bezos? |
| utilizar los sistemas de cómputo para mejorar el servicio a las personas que compran cosas: llevarlos hasta la propia puerta de su casa los productos que necesitaban, de una manera innovadora y a precios aceptables era la fórmula. |
| 1. Cuáles son las fortalezas y debilidades de AMAZON |
| La principal fortaleza de Amazon es la eficiencia en la logística y su principal debilidad es el margen de ganancia reducida debido a que los consumidores están por encima y que se deben cumplir sus necesidades. |
| 1. ¿Cuál es el Direccionamiento Estratégico de Amazon?   mira siempre a largo plazo. Ese es uno de sus mantras. Diversificación de sus productos.   * Diversificación: Diversificar su negocio a nuevas áreas puede ayudar a Amazon a lograr un mayor crecimiento. En los mercados asiáticos, la empresa podría crecer más rápido que en otras regiones y necesita enfocarse en las necesidades de sus clientes en esos mercados. |