**Nombre: Julio José Pernet Retamozo**

|  |
| --- |
| 1. De acuerdo con la lectura Jeff Bezos, cuáles fueron las oportunidades que le permitieron consolidar la empresa Amazon? |
| * Establecer con claridad las necesidades de cada uno de sus clientes. * Diversificación del negocio de manera articulada en varias áreas, puesto que Bezos ha invertido en distintos frentes garantizando de esta forma la diversificación de capital.  * Penetración de mercados en desarrollo: Amazon de a poco penetra en mercados en vías de desarrollo. Lo que les dio una ventaja significativa con respecto a competidores emergentes a nivel local. * Adquisiciones de otras empresas de e-Commerce a pequeña escala, Amazon a través de su historia a reducido el nivel de competencia utilizando las capacidades especializadas de las compañías adquiridas. |
| 1. ¿Cuáles son las amenazas del entorno que usted identifica y se convirtieron en oportunidades de negocio? |
| * Los delitos informáticos: El cibercrimen es una amenaza para cualquier compañía de ventas online. Una de las mayores amenazas para el éxito de Amazon son las crecientes preocupaciones sobre las compras online debido al robo de identidad y el hackeo de equipos que deja expuestos los datos de los consumidores. Sin embargo, a lo largo del tiempo se ha demostrado que Amazon mantiene medidas rigurosas para contrarrestar ataques contra sus operaciones intensificando sus esfuerzos en la seguridad de su red, lo que le brinda a los usuarios credibilidad y confianza, generando aún un crecimiento exponencial para la compañía. * **Imitación a su modelo de negocio:** debido al éxito que ha tenido el modelo de negocio es fácilmente imitable. Lo que ha llevado a la compañía a reinventarse constantemente y marcar diferencia de sus competidores. |
| 1. ¿Cuáles fueron las estrategias utilizadas por Jeff Bezos? |
| * Articular de manera exitosa las nuevas tecnologías de la información y las comunicaciones con el mundo real. * Dentro de las estrategias de Bezos se destaca los bajos márgenes de ganancia, esto con la finalidad de atraer a las masas. * Eficiencia en la logística, comodidad en el punto de venta y, en general, una mejor experiencia de compra para los clientes. |
| 1. Cuáles son las fortalezas y debilidades de AMAZON |
| **Fortalezas**   * Baja estructura de costos, la mayor selección de mercaderías y una gran cantidad de terceros vendedores: Amazon es el minorista online más grande del mundo. * Logística: Al utilizar sistemas de logística y distribución superiores, Amazon ha sido capaz de dar una mayor satisfacción de los clientes, resultando en una ventaja competitiva sobre sus rivales. * Sinergia entre Marketplace, Web Services y Prime: Amazon está involucrado en 3 negocios clave: Amazon Marketplace, Amazon Web Services y Amazon Prime. * Apalancamiento en tecnologías de la información: Amazon deriva su ventaja competitiva al aprovechar las tecnologías de la información (IT) utilizando su plataforma de e-Commerce para escalar fácilmente, asegurando que la empresa se mantenga muy por delante de sus competidores, esto principalmente basado en conocer muy bien a cada uno de sus clientes, cualificando sus preferencias como gustos entre otros. * Logística: Al utilizar sistemas de logística y distribución superiores, Amazon ha sido capaz de dar una mayor satisfacción de los clientes, resultando en una ventaja competitiva sobre sus rivales.   **Debilidades**   * Poca presencia física: Esta debilidad limita su habilidad para atraer clientes de cierto tipo de productos específicos a nivel global que son más fáciles de vender en tiendas físicas que en tiendas online. * Márgenes reducidos: Al operar con márgenes casi nulos, también Amazon ofrece envíos gratuitos a sus clientes, poniéndose en peligro de perder sus márgenes y corriendo el riesgo de no poder optimizar sus costos debido a esta estrategia. |
| 1. ¿Cuál es el Direccionamiento Estratégico de Amazon?   El direccionamiento estratégico usado por Amazon y el cual le ha dado grandes resultados es pensar siempre en el cliente, brindándole comodidad y garantizando su plena satisfacción con el servicio prestado, además reinventarse y siempre pensar en nuevas oportunidades. |