**Nombre: LEANDRO JOSÉ GUTIÉRREZ MIRANDA**

|  |
| --- |
| 1. De acuerdo con la lectura Jeff Bezos, cuáles fueron las oportunidades que le permitieron consolidar la empresa Amazon? |
| * Utilización de herramientas tecnológicas para fomentar el comercio a través de la Web en una época donde ese modelo de ventas no era el tradicional. Dándole ventajas con otras tiendas. * Garantizar precios y tiempos de entregas justos para sus clientes. * Identificar cuáles eran los productos con mayor relevancia para el usuario y que incrementaría sus ventas. * Implementó un modelo de negocio basado en ventas por internet, que ofrece el servicio de ofertas de productos en la web y a su vez hacer la entrega de estos de la mejor forma posible. |
| 1. Cuáles son las amenazas del entorno que usted identifica y se convirtieron en oportunidades de negocio? |
| * Las faltas de garantías en cuanto a la integridad de los productos comprados y ofertados por la competencia, es por ello que, las personas no confiaban o en su defecto no realizaban compras por internet ya que temían la pérdida de su dinero o que recibieran un producto con inconvenientes. |
| 1. Cuáles fueron las estrategias utilizadas por Jeff Bezos? |
| * La preocupación por el cliente, cumplir con la promesa que se les ofrece a los clientes, aunque la solución no sea tan rentable para la organización. Es decir, siempre la prioridad máxima la tiene el bienestar del cliente. * Implementación de soluciones enfocadas a largo plazo. Ya que requieren de tiempo para su consolidación. * La innovación permanente de los servicios ofertados con el fin de satisfacer las necesidades de los clientes. * Su modelo de negocio no se basa en el error de la competencia. * Contar con un amplio el portafolio de servicios, para ello ha realizado compras en diversos entornos : comunicación (The Washington Post) entretenimiento (Servicios Streaming), transporte espacial, entre otros. |
| 1. Cuáles son las fortalezas y debilidades de AMAZON |
| Fortalezas   * Contar una logística innovadora para la entrega de los productos vendidos. * Contar con precios adecuados, productos de buena calidad y tiempos de entregas favorables. Esto, con el fin de transmitir confianza a sus clientes al momento de hacer sus compras. * Cambiar la forma de pago de productos consultados presencialmente, eliminando las colas, ya que es basado en la carga del pago a la cuenta Amazon del cliente.   Debilidades   * Su modelo de negocio deja de lado las poblaciones que no cuentan con acceso a internet y que compran los productos en efectivo. Estos casos se dan en países en desarrollo. * La inversión en áreas o campos desconocidos tales cómo la aerolínea para hacer viajes el espacio exterior. |
| 1. Cuál es el Direccionamiento Estratégico de Amazon?  * Su direccionamiento estratégico está enfocado contar con la mejor oferta de productos y servicios innovadores y de calidad del mercado relacionadas en los gustos o necesidades de cada persona, donde puedan garantizar la mejor experiencia de usuario y confiabilidad. |