

GOMP

Practica 4: DAPO

CASO 1: Pesca Ego

a.

DEBILIDADES	AMENAZAS
<ul style="list-style-type: none">- Menor contacto directo con los clientes- Problemas de logística interna- Productos no valorables por el cliente- Negocios incesantes que no cumplen con una clientela controlada.	<ul style="list-style-type: none">- Problemas técnicos, obsolescencia, dependencia- Alto poder negociador de proveedores- Posibles críticas negativas- Aumento de costos de envío por el combustible.- Mucha competencia con pescaderías locales- Contaminación del pescado (Hg...)
FORTALEZAS	OPORTUNIDADES
<ul style="list-style-type: none">- Variedad de productos- Plataforma digital, agil y sencilla- Buena imagen y reputación- Comprometido con el medio ambiente- Envío rápido- Venta en toda el territorio peninsular- Puntos diferenciados- Presencia en redes comunidad.	<ul style="list-style-type: none">- Desarrollo del comercio online- Críticas positivas, positivas- Mercado Global- Cambio del estilo de vida- Piscifactorias

b. Estrategia competitiva de negocio: Diferenciación

Estrategia de crecimiento interno: Desarrollo de mercados.

Nivel corporativo: Sector de alimentación.

c. Acuerdos contractuales; franquicia.

CASO 2.

a. Estrategia competitiva de negocio: liderazgo en costes, diferenciar el producto (reparación rápida y segura)

b. Cooperación: Aproximadamente con empresas de e-waste, marketing con influencers, pasante reparte.