

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

FACULTAD DE CIENCIAS

RIESGO TECNOLÓGICO



CatsDics

Profesor:

Selene Marisol Martínez Ramírez

INTEGRANTES:

Deloya Andrade Ana Valeria

Cortés Jiménez Carlos Daniel

Cruz Gonzalez Irvin Javier

Castro Reyes Angel

Cruz Blanco Gabriela

Análisis FODA: CatsDics

CatDics es una tienda digital dirigida a los audiófilos y aquellos coleccionistas que buscan material musical de cualquier época, ofrecemos a nuestros clientes todo tipo de contenido musical, tal como CD's, vinilos o incluso cassettes. Permitimos a los usuarios explorar cada categoría, como el medio en el que se encuentra el contenido, géneros musicales y algunos otros detalles acerca de nuestros productos, además si no contamos con el producto coleccionable que desea adquirir, puede solicitarlo y lo obtendremos de manera eficaz y rápida.

■ Fortalezas F

- **Búsqueda personalizada para los clientes:** El sistema tiene la capacidad de localizar coleccionables o música que usualmente es difícil de encontrar en una tienda de música común.
- **Gran amplitud de productos en el catalogo:** Se pueden encontrar desde vinilos antiguos hasta cassettes y CDs actuales, cubriendo múltiples épocas y formatos para todo tipo de clientes.
- **Precios accesibles:** Ofrecer precios accesibles y promociones atractivas hace que el servicio sea más atractivo para los clientes.
- **Plataforma intuitiva:** Fácil uso de la plataforma dividida por categorías, géneros y detalles, mejorando y facilitando la experiencia del usuario.
- **Estrecha relación con el cliente:** Seguimiento constante del pedido para generar confianza.

■ Oportunidades O

- **Incremento del comercio electrónico en el campo de la música:** Aprovechar la tendencia creciente de compras en línea, así como hacer competencia a compañías de música como spotify para tener precios más justos.
- **Mercado global:** Expandir la empresa de ser nacional a nivel internacional para captar un público más amplio.
- **Colaboraciones con artistas y sellos discográficos:** Buscar alianzas estratégicas para tener más representación y visibilidad.
- **Personalización del servicio:** Implementar algoritmos de inteligencia artificial para realizar recomendaciones basadas en gustos de los clientes.
- **Redes sociales y marketing digital:** Promocionar la empresa a través de plataformas populares para llegar a más personas.

■ Debilidades D

- **Dependencia del inventario:** Mantener un stock suficiente y actualizado dada una demanda alta de producto puede llegar a ser complicado y costoso.
- **Gastos en logística:** Costos asociados al transporte y adquisición de productos específicos para los usuarios puede incrementar los costos.
- **Falta de reconocimiento inicial:** Al ser una empresa nueva, se requiere construir confianza y posicionamiento en el mercado ante la competencia.

- **Tiempo de entrega:** La obtención de productos personalizados puede retrasarse, afectando la satisfacción del cliente.
- **Competencia de plataformas establecidas:** Competir con gigantes del comercio electrónico será un desafío tales como spotify.

■ Amenazas A

- **Competencia intensa:** Tiendas físicas y plataformas en línea ya consolidadas, como Amazon, pueden llegar a ser un problema.
- **Fluctuación en precios de coleccionables:** Los precios de productos raros pueden ser inestables y afectar los márgenes de ganancia establecido.
- **Cambios en hábitos de consumo por los clientes:** La transición hacia servicios de streaming puede reducir el interés en formatos físicos que es lo que la tendencia indica.
- **Regulaciones internacionales:** Las leyes de importación y exportación pueden complicar la adquisición de productos y retrasar los pedidos.
- **Crisis económica:** Una disminución en el poder adquisitivo del país puede impactar las ventas de artículos no esenciales.

FODA

■ Fortalezas

- Búsqueda personalizada para los clientes:
- Gran amplitud de productos en el catalogo
- Precios accesibles:
- Plataforma intuitiva
- Estrecha relación con el cliente:

■ Oportunidades O

- Incremento del comercio electrónico en el campo de la música:
- Mercado global
- Colaboraciones con artistas y sellos discográficos
- Personalización del servicio
- Redes sociales y marketing digital

■ Debilidades D

- Dependencia del inventario
- Gastos en logística
- Falta de reconocimiento inicial
- Tiempo de entrega
- Competencia de plataformas establecidas

■ Amenazas A

- Competencia intensa
- Fluctuación en precios de coleccionables
- Cambios en hábitos de consumo por los clientes
- Regulaciones internacionales
- Crisis económica

Estrategias FODA

■ Estrategias FO (Fortalezas + Oportunidades):

- **Impulsar promociones por redes sociales:** Utilizar las promociones y la personalización del servicio para captar nuevos clientes a través de campañas publicitarias en plataformas digitales, como instagram, tik tok, etc
- **Expandir la empresa internacionalmente:** Aprovechar la capacidad de búsqueda personalizada para llegar a coleccionistas globales, potenciando la visibilidad de la empresa.
- **Colaboraciones estratégicas:** Tener exclusividad de productos asociandonos con artistas, sellos discográficos.

■ Estrategias DO (Debilidades + Oportunidades):

- **Optimizar tiempos de entrega:** Mejorar la logística mediante acuerdos con proveedores confiables para llegar a un acuerdo comercial y para garantizar entregas más rápidas para los cliente.
- **Incrementar la confianza del cliente:** Realizar reseñas y casos de éxito en la plataforma para mitigar la falta de reconocimiento inicial.

■ Estrategias FA (Fortalezas + Amenazas):

- **Diferenciación frente a la competencia:** Hacernos destacar ante la competencia por medio de la búsqueda personalizada y precios mas accesibles ante los competidores.
- **Adaptación a cambios de mercado:** Ampliar la oferta de productos digitales complementarios, como lo es el mercado de videojuegos, tener ediciones especiales de articulos que sean atractivos para los clientes y asi mitigar a la amenaza del streaming.

■ Estrategias DA (Debilidades + Amenazas):

- **Plan de contingencia en logística:** Diseñar un sistema para manejar retrasos en la obtención de productos raros, comunicando claramente con el cliente y ofreciendo alternativas.
- **Análisis constante del mercado:** Monitorear tendencias y regulaciones para ajustar el modelo de negocio y evitar impactos por cambios económicos o legales.

FO-DO-FA-DA

■ Fortalezas + Oportunidades: FO

- Impulsar las redes sociales
- Expandir el alcance internacional
- Colaboraciones estratégicas

■ Debilidades + Oportunidades: DO

- Optimizar tiempos de entrega
- Incrementar la confianza del cliente
- Diversificar las estrategias de marketing

■ Fortalezas + Amenazas: FA

- Diferenciación frente a la competencia
- Adaptación a cambios de mercado

■ Debilidades + Amenazas: DA

- Plan de contingencia en logística
- Análisis constante del mercado

,