1. Como profissional de TI o concelho a ser oferecido é trabalhar com vendas dentro do país a princípio, e conforme o texto foi explicando existem uma série de procedimentos na criação de uma aplicação, o custo não é barato e o cliente deve estar disposto a manter o site, ou seja contratar uma prestadora de serviço ou criar uma equipe de TI interno para o prosseguimento na plataforma.
2. O cross border é uma “abertura de horizonte”, expandir território com o produto oferecido. É uma grande oportunidade de crescimento e faturamento, no entanto, existem alguns riscos os quais o vendedor deve ter ciência e ter planos de contingencia caso aconteça algum deles. Sendo assim, vai depender de quanto recurso o vendedor está disposto a adquirir.
3. A Amazon é uma grande empresa que oferece diversos serviços e produtos, um deles é o maketplace. O marketplace consiste em uma plataforma on-line onde diversas empresas usam o ambiente para vender o seu próprio produto, no entanto, não existe apenas ela com esse cenário, mas sim diversas outras empresas. Caso algum concorrente venha tomar alguma atitude que quebre o planejado da Amazon (um exemplo seria a espionagem interna) uma medida cabível seria estender o prazo da oferta ou o lançamento de um novo produto com melhorias. No caso da Amazon como ela possui muitos “produtos” a serem vendidos essa “perda” momentânea pode ser recuperada futuramente até além do esperado.