**Nombre: Andres Felipe Camargo Lastra**

|  |
| --- |
| 1. De acuerdo con la lectura Jeff Bezos, cuáles fueron las oportunidades que le permitieron consolidar la empresa Amazon? |
| * Aprovecho la oportunidad de inversión inicial de $300.000 USD gracias a su padre adoptivo para concretar su sueño empresarial el cual empezó con una librería online. * Estudiar ingeniería de sistemas le permitió utilizar los sistemas de computación con el objetivo de fomentar el comercio * Desarrollo un sitio web que le permitiera tener un catálogo de libros y procesar las órdenes de compra de los clientes garantizando una relación precio/tiempo justos * Llevarles hasta a la puerta de la casa los productos que los clientes solicitaban a un precio aceptable. |
| 1. Cuáles son las amenazas del entorno que usted identifica y se convirtieron en oportunidades de negocio? |
| * Una de las amenazas identificadas fue el proceso para entregar el producto al cliente, debido a que el enfoque que Jeff tenia inicialmente era anular el comercio real y que todo fuera adquirido cómodamente desde internet, desestimando que luego las cosas comprados por el cliente debían ser empacadas, embaladas, transportadas y empacadas. Por tal razón estableció la entrega de productos y mercancía a través de un servicio denominado Amazon Prime Air. |
| 1. Cuáles fueron las estrategias utilizadas por Jeff Bezos? |
| * Hay que obsesionarse con el cliente logrando la mayor satisfacción en el * Se necesita innovar y crear de manera permanente, porque solo de esta forma se puede avanzar en la comprensión de las necesidades del consumidor * Siempre es necesario pensar en el largo plazo, debido a que cualquier innovación necesita de tiempo para consolidarse. |
| 1. Cuáles son las fortalezas y debilidades de AMAZON |
| Fortalezas:   * Amazon es la empresa mas grande de ventas online ofreciendo una gran variedad de productos a través de su portal web y de otras paginas que también venden sus productos. * Tiene una imagen de marca posicionada dentro del mercado como la número uno de ventas online. * Se preocupa por el cliente para lograr la mayor satisfacción en el.   Debilidades:   * La poca presencia física de Amazon limita su habilidad para atraer clientes para ciertos tipos de productos que son mas fáciles de vender en una tienda física. * Los márgenes altamente reducidos en sus precios hacen que la ganancia sea extremadamente baja lo que afecta severamente la rentabilidad de la empresa. |
| 1. Cuál es el Direccionamiento Estratégico de Amazon?   En estos momentos Amazon se encuentra visionada como la compañía mas enfocada en los clientes teniendo como misión, seguir ofreciendo productos y servicios de calidad utilizando la mejor tecnología disponible a un precio razonable. |