**Nombre:**

|  |
| --- |
| 1. De acuerdo con la lectura Jeff Bezos, cuáles fueron las oportunidades que le permitieron consolidar la empresa Amazon? |
| Las oportunidades que le permitieron a Jeff Bezos consolidar la empresa Amazon fueron que vio que podía utilizar los sistemas de computación con el objetivo de fomentar el comercio ya que a pesar de haber tenido un trabajo cómodo decidió renunciar a este para incursionar en su idea. Además, no se dedicó a ver a la competencia, sino que supo desde el inicio que en primera instancia siempre estaba el cliente ante de cualquier cosa. |
| 1. Cuáles son las amenazas del entorno que usted identifica y se convirtieron en oportunidades de negocio? |
| Las amenazas del entorno que identifico se convirtieron en oportunidades de negocio según la lectura es que a pesar de la tecnología existente en el tiempo de surgimiento de Amazon, Jeff Bezos miro esto como un elemento que podia tomar a favor ya que mientras que todos veian a los equipos de computo como solo maquinas que procesaban información, Jeff Bezos enfocó esto a cubrir una necesidad cotidiana con el fin de abarcar un proceso como lo es el de realizar compras. |
| 1. Cuáles fueron las estrategias utilizadas por Jeff Bezos? |
| Según la lectura, las estrategias utilizadas por Jeff Bezos fueron:   * Siempre mirar a largo plazo. Él ha explicado que muchas de las cosas que han sido inventadas en Amazon han tomado de cinco a siete años para poder dar utilidad a los accionistas. * Estar innovando y creando de manera permanente ha permitido que avanzar en la comprensión de las necesidades del consumidor. * El modelo de negocio no se fundamenta en que algún otro negocio falle para que Amazon tenga éxito. * Ofrecer y mejorar servicios que las personas realizan comúnmente como comprar cosas utilizando los sistemas de cómputo. |
| 1. Cuáles son las fortalezas y debilidades de AMAZON |
| Debilidades:   * Los márgenes altamente reducidos en sus precios hacen que la ganancia sea extremadamente baja lo que afecta severamente la rentabilidad de la empresa. * 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.   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. |
| 1. Cuál es el Direccionamiento Estratégico de Amazon?   Según lo extraído de la lectura, se puede decir que la misión de Amazon es ser el servicio de compras en linea más grande del mundo brindando atención personalizada a través de herramientas tecnológicas al alcance de la mano del cliente, y la visión seria seguir buscando maneras de facilitar el proceso de compras a través de nuevos servicios y herramientas que faciliten la vida de los compradores y atraiga cada vez mas usuarios. |