**Nombre: Luis Fernando Palmera Escorcia**

|  |
| --- |
| 1. De acuerdo con la lectura Jeff Bezos, cuáles fueron las oportunidades que le permitieron consolidar la empresa Amazon? |
| El foco principal de Jeff Bezos fue y sigue siendo la satisfacción de las necesidades de los consumidores. Por lo tanto, identifica una gran posibilidad de usar los sistemas de cómputo para mejorar el servicio a las personas que compran cosas; así mismo, una de las formas de obtener dicha satisfacción ha sido llevando de la mano factores como tiempo de entrega, recepción en casa, innovación y a precios aceptables. |
| 1. Cuáles son las amenazas del entorno que usted identifica y se convirtieron en oportunidades de negocio? |
| Al convertirse Amazon en unas de las plataformas mas importantes para compras en línea, por un momento se pensó que las compras de productos de manera presencial se iba a acabar. Esto, permitió a Bezos identificar una forma, idea u oportunidad de negocio; por ende, decide incursionar en las ventas físicas; sin embargo, el servicio prestado sería innovador, sería diferente al servicio tradicional que prestan las tiendas físicas. |
| 1. Cuáles fueron las estrategias utilizadas por Jeff Bezos? |
| * Innovar y crear de manera permanentemente. * Siempre mirar a largo plazo, los resultados o las utilidades en muchas ocasiones no se ven de inmediato; por lo tanto, hay que tener paciencia y perseverancia a la hora de llevar a cabo una inversión. * La preocupación siempre ha sido la satisfacción del cliente, en muchas ocasiones les tocó perder, con el fin de cumplir al cliente. |
| 1. Cuáles son las fortalezas y debilidades de AMAZON |
| Fortalezas:   * Uso de novedades tecnológicas para la prestación de servicio. * Su principal cometido es la satisfacción del cliente.   Debilidades:   * Muchos de sus productos tienen precios al público que no generan mucha ganancia. Sin embargo, esto puede incrementar el número de compras y poder generar utilidades. * Al ser principalmente tienda online, muchas personas aún no son partidarios de compras por este medio. |
| 1. Cuál es el Direccionamiento Estratégico de Amazon?   EL direccionamiento de Amazon se encuentra hacia la satisfacción de sus clientes, es decir este factor es el foco de su emprendimiento, el cual lo acompaña o lo complementa con herramientas tecnológicas que ayuden a prestar un mejor servicio sin olvidar el aspecto económico, es decir, brindar productos a precios razonables. |