



# THE BRINK'S COMPANY



# THE BRINK'S COMPANY

# CONTEXTO

## Thecasesolutions.com

Amazon.com es una empresa estadounidense de comercio electrónico, dedicada a la venta de productos por Internet.

- Fundada en 1995 por Jeff Bezos
- Comenzó como una librería online y paso a ser una de las tiendas líder en comercio electrónico.
- Amazon.com es uno de los pocos ejemplos de compañías .com que pasaron de estar al borde de la quiebra y emergieron con gran éxito.



# Thecasesolutions.com

1994 - Bezos identifica una oportunidad: la venta de libros como un segmento de la industria que puede explotar el poder de internet.

1995 - Amazon.com fue creada. En pocos meses tuvo un recibimiento favorable y tuvo grandes ingresos.

1996 - Amazon.com se concentro en mejorar su propuesta de valor al centrarse en la mejora de su plataforma.

1997 - Amazon.com se convierte en una empresa sumamente rentable, pues en tan solo los primeros meses del '97 logro hacer \$16 millones de dolares (equivalente a los ingresos de 1996)

1998 - Se expandió rápidamente a nuevas categorías de productos. Paso a ser una "megatienda" con presencia en mas de 160 paises.

1999 - Amazon.com explora nuevos modelos de negocios, como lo fueron las subastas y nuevos mercados (zshops)

2000 - Se crean alianzas estratégicas y sociedades con empresas online importantes (living.com; pets.com). Al final del 2000, estas empresas se declaran en bancarrota y Amazon.com se ve obligado a cambiar su modelo de negocios. Cambia su enfoque hacia empresas tradicionales, con la capacidad de entrar al mercado online.

-> Su alianza con Toys R Us, logro un nuevo modelo de negocios, como un proveedor de servicios logísticos mientras que, al mismo tiempo expandía su mercado.

2004 - Amazon.com tiene su primera utilidad.



# Problemas

## Thecasesolutions.com

- Amazon.com mantiene pérdidas constantes
- Presión por parte de los inversionistas y accionistas para tener beneficios
- Distintos sectores del mercado continúan perdiendo dinero [No hay control del mercado]
- Costos operacionales mayores a las utilidades
- No hay una clara solución para mitigar los problemas financieros

## Oportunidades

- Gran volumen de ventas en USA y por fuera
- Segmentos del mercado con gran potencial debido al fracaso de muchas empresas .com

# ANÁLISIS DOFA

Thecasesolutions.com



# FORTALEZAS

## Thecasesolutions.com

### MODELO DE NEGOCIOS

- No invierte considerablemente en capital humano
- No genera costos fijos en instalaciones
- Carece de las desventajas de un inventario

### RECONOCIMIENTO DE MARCA

- Sinónimo de ventas en línea y de servicio orientado al cliente

### DIVERSIFICACIÓN

- Variedad de productos y de mercados geográficos

### EVOLUCIÓN DEL NEGOCIO

- Adaptabilidad al entorno
- Mejoramiento en su propuesta de valor

# DEBILIDADES

## Thecasesolutions.com

### ESTRATEGIA BASADA EN BAJOS PRECIOS

- Mayor incentivo: precios bajos  
--> sus clientes pueden ser atraídos por mayores incentivos.

### COMPLEJIDAD DEL NEGOCIO

- Distribución compleja  
--> mayor numero de clientes

### COSTO DE ENVIO

- Envío gratis para atraer clientes  
--> estrategia costosa y no sostenible



# OPORTUNIDADES

## Thecasesolutions.com

### AUMENTAR LA PRE-VENTA

- La pre-venta de artículos aumenta los clientes y las ventas.

### ESTRATEGIA MULTI-PROVEEDOR

- Incluir tiendas de terceros

### SERVICIOS WEB

- Servicio AWS
  - > permite innovar sin grandes inversiones

### MERCADOS INTL. POCO DESARROLLADOS

- Aumento acelerado del uso de internet
  - > ayuda al crecimiento