



ANÁLISIS DAFO

Realizado por: Diego Pérez Eijo

Análisis DAFO de Axxxxxxx.

Por: Diego Pérez Eijo.

La Marca :

XXXXX es una marca tecnológica que basa su negocio en productos de consumo de calidad “premium”. Los productos Apple están presentes en todo el mundo, aunque la red de tiendas de la marca es muy limitada. Dispone de consumidores de sus productos fieles a la marca. La marca desarrolla una política de control sobre el producto desde su creación hasta la entrega al consumidor final muy restrictiva (aunque los últimos años han externalizado el abanico de intermediarios en la comercialización de sus productos).

Presentación de DAFO:

Fortalezas:

- *Productos completos, exclusivos y de alta calidad.*
- *Servicio de atención al cliente de muy buen nivel.*

Como marca puntera en tecnología, la imagen de la marca es fuerte, con un producto muy demandado, que se diferencia de la competencia por su calidad y exclusividad. Los productos son completos, todo lo necesario para funcionar con ellos se encuentra en el Apple Store desde el momento de apertura de la caja. La clientela es una clientela muy fidelizada por la marca desde sus inicios. Premian los valores de calidad y exclusividad.

Debilidades:

- *Productos tecnológicos de alto precio.*
- *Incompatibilidades de sistemas.*

XXXXX dispone de un catálogo de productos para una clientela de perfil medio-alto debido a sus altos precios. Su producto es tecnológico lo que exige unos conocimientos mínimos de “informática” y la red de distribución física de la marca no tiene una presencia muy fuerte, lo que nos reduce la competencia en la venta pero en la fidelización o atención al cliente postventa la dificulta un poco.

Oportunidades:

- Nuevas líneas de negocio.
- Crecimiento de la demanda.

Gracias a su I+D, XXX, es una marca puntera en su segmento. Está en una constante ebullición de nuevos productos para añadir al catálogo como primicia mundial. El mundo cada vez se ha vuelto más tecnológico lo que unido al mayor alcance de internet facilita la llegada de más tráfico de gente que visita la web. Al ser un producto tan exclusivo y con sus limitaciones de compatibilidad (detalle que Apple ha sabido poner en valor durante todos estos años) el software y los servicios añadidos toman más valor que en otras webs con mucha mayor competencia.

Amenazas:

- Competencia agresiva.
- Imitación.

Siendo xxxxxx una tienda de productos tecnológicos y exclusiva de Apple tiene que soportar una fuerte competencia, en un mercado en el que afloran las imitaciones, con características similares de nuevas marcas del mercado chino a precios más bajos.

Conclusiones:

En definitiva, la tienda online de xxxxx goza de una muy buena, salud. Han sabido equilibrar sus debilidades y sus oportunidades mediante el manejo de su sistema de fidelización. Manteniendo en su servicio la coherencia con los valores de su marca. Lo que le refuerza entre su clientela. Consiguiendo que sus debilidades destaquen como argumentos para su diferenciación.