

## Actividad de plataforma



- **Materia:** Taller del Emprendedor
- **Carrera:** Enfermería
- 9no cuatrimestre grupo "C"
- **Docente:** Reyes Molina Andres Alejandro
  - **Alumno:** Hernández Vázquez Cesar Andrés

**Fecha de entrega**

**18/06/2020**

## **1.- Justificación de la empresa**

R= Xbox Elite busca satisfacer la necesidad del consumidor de entretenimiento, con el fin de llevarlo a ellos con mas accesibilidad a comparación de los competidores y con el mismo precio

## **2. Propuesta de valor**

R= el servicio a prestar a los consumidores, será mucho más accesible dentro del contexto en el que se encuentra, tendrá el mismo precio y calidad que tienen los competidores, pero se innovará con la realización de torneos que ayudara a dar publicidad y remuneración a la empresa

## **3. Porque del nombre**

R= suele explicar el producto a ofrecer y suele ser llamativo y fácil de recordar para el consumidor

## **3. descripción de la empresa**

R= nuestra empresa lleva al consumidor la prestación de servicios publico-tecnologico, dando al consumidor mayor accesibilidad a los videojuegos actuales y de mayor recaudación, a un precio económico

### 3. análisis FODA

<h1>Matriz FODA</h1>	<b>Fortalezas</b>  único negocio en la región que ofrece el servicio  Acabilidad única del servicio a los consumidores  Bajo precio accesible para el consumidor	<b>Debilidades</b>  Bajo presupuesto  Mal rendimiento de las consolas de videojuegos  Mala duración de los controles a baterías desechables  Mala duración de las piezas de compostura de los controles
<b>Oportunidades</b>  Falta de competidores en la región  Aumento de la población a la que va dirigida  Aumento en el interés por este servicio	<b>Estrategias FO</b>  Aumentar la publicidad del negocio con el fin de llegar a oídos de la población que desconoce  Mantener el precio  Crear promociones por consumo	<b>Estrategias DO</b>  Realizar compra de pilas recargables para disminuir el gasto de capital en pilas desechables y aumentar el rendimiento de los controles  Buscar un proveedor mejor para comprar piezas de repuesto
<b>Amenazas</b>  Creación de competidor  Local inadecuado para la implementación del servicio  Inovación tecnológica	<b>Estrategias FA</b>  Innovar continuamente para evitar el sobrepaso de la competencia  Ampliación del local de servicio para la comodidad del consumidor  Agregar la venta de productos alimenticios para atraer la atención del consumidor y así mejorar su comodidad	<b>Estrategias DA</b>  Controlar adecuadamente el capital para evitar gastos innecesarios  Apartar cierto porcentaje de capital por pérdidas o accidentes que afecten al negocio