



LED TEAM

LED TEAM

Empresa dedicada a la venta e instalación de pantallas gigantes LED destinadas a la publicidad e instaladas con el propósito de incrementar la imagen de empresas y ciudades.



Una mirada al futuro



Visión:

Modernizar la forma de anunciar y aumentar el impacto publicitario con mejor tecnología.

Misión:

Ser el distribuidor de pantallas LED mejor reconocido por su eficiencia y calidad en sus productos en América Latina

Valores:

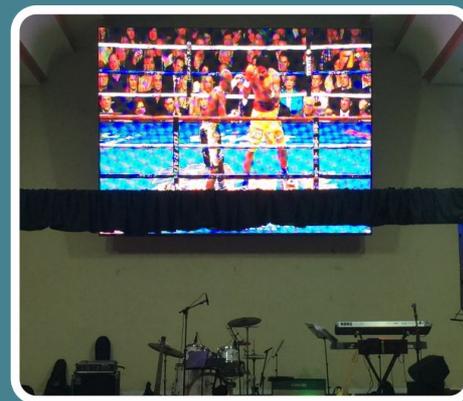
- **Compromiso** con los clientes y con la empresa enfocados a ofrecer el mejor servicio.
- **Integridad** al operar dentro y fuera de la empresa, actuando siempre con la mayor honestidad posible.
- **Innovación** constante con el propósito de generar valor en la empresa y mejorar.
- **Entusiasmo** y ganas por ofrecer el mejor servicio enfocados siempre en lograr nuestra misión.
- **Cooperación** constante con los clientes para que el producto ofrecido siempre se acople a sus necesidades.

Productos en Venta

PANTALLA PARA EXTERIOR



PANTALLA PARA INTERIOR





FODA

Fortalezas

- Atención personalizada (Cara a cara)
- El producto que se maneja es útil para muchos mercados.
- Armado / ensamblado del producto en territorio nacional (reducción de costos).
- Producto innovador y útil para las necesidades de hoy en día del consumidor

Debilidades

- No hay un catalogo
- Variedad de productos reducida
- Fuerza laboral reducida
- Páginas / contacto digital descuidado
- Imagen digital



Oportunidades

- Crecer a nivel internacional
- Ampliar el mercado actual (agenda de clientes). (La manera de promocionar se ha vuelto más digital)
- Ampliar el catálogo con el que se cuenta actualmente.
- Darse a conocer y posicionarse a nivel nacional como líderes por la naturaleza innovadora del producto

Amenazas

- Aparición de competidores
- Precios competitivos de parte de competidores.
- Imagen (visualmente y en manejo de información VS otros competidores)

LAS 5 FUERZAS DE PORTER

NUEVOS ENTRANTES:

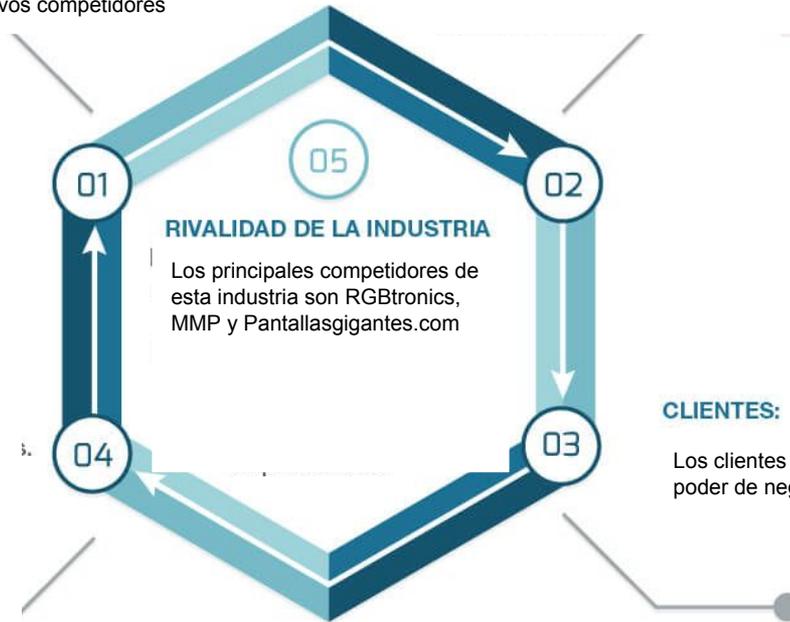
La demanda de estos servicios está incrementando, por lo tanto es común la entrada de nuevos competidores

PROVEEDORES:

El poder de negociación de los proveedores es bajo.

PRODUCTOS SUSTITUTOS:

Como producto sustituto se pueden encontrar principalmente los proyectores. Así como hay pantallas para mostrar al público una marca, también las proyecciones son comúnmente utilizadas.



CLIENTES:

Los clientes se considera que tienen un poder de negociación medio.

Diamante de Porter

- Los factores de producción del producto requieren una inversión muy alta
- La facilidad para imitar es media-alta
- Se necesita de una producción especializada con personal capacitado.



- Estructura organizacional deficiente
- Potencial crecimiento
- Competidores nacionales fuertes como: RGBtronics, MMP y Pantallasgigantes.com
- Calidad competitiva y crecimiento a base de rivalidad

- Industrias de publicidad por medio de impresión digital son un sustituto importante
- Comercio exterior en crecimiento facilita las importaciones y decrece los precios
- Distribuidores Chinos son la principal amenaza

- Demanda en crecimiento
- Necesidad por modernización en ciudades y empresas
- Exigencia por productos cada vez con mejor tecnología y durabilidad
- Se busca la mayor facilidad en instalación y mantenimiento.

■ Condiciones de los factores (Índice de competitividad WEF)

México, el país de origen de la empresa, se encuentra en el número 51 en el ranking de competitividad WEF. Dentro de los pilares en este índice que se tomarían en cuenta conforme el giro de LED TEAM se encuentran:

- Infraestructura (4.3)
- Disposición tecnológica (4.0)
- Tamaño del mercado (5.6)
- Sofisticación de los negocios (4.2)
- Innovación (3.4)

Se puede ver que los números en estos pilares son bajos (El máximo es 7), conforme a los forecasts para el país podemos suponer que este escenario va a mejorar, aunque actualmente no es el mejor para el giro que maneja la empresa, podemos igual aprovechar lo que se tiene dentro del país.

■ Estrategias por Criterio

Desarrollo de nuevos productos.

Se comenzó vendiendo anuncios de un sólo color, 1 año después se comenzó a vender también pantallas a color para interiores y dos años después se comenzó a ofrecer pantallas a color para exteriores.



CADENA DE VALOR

Actividades de SOPORTE

APROVISIONAMIENTOS - compras

Componentes, productos, servicios, etc.

DESARROLLO TECNOLÓGICO

Investigación y desarrollo, diseño productos, etc.

RECURSOS HUMANOS

Selección, formación, reciclaje, etc.

INFRAESTRUCTURA de la EMPRESA

Planificación, financiación, etc.

Actividades PRIMARIAS

LOGÍSTICA INTERNA

Almacenamiento
materiales y-o productos
Recepción datos, etc.

OPERACIONES

Fabricación
Prestación servicios

LOGÍSTICA EXTERNA

Pedidos,
distribución,
entrega,
almacenaje tránsito

MARKETING y VENTAS

Promoción,
posicionamiento,
ventas, etc.

SERVICIOS POSTVENTA

Servicio
atención cliente
y postventa

margen

CADENA DE VALOR

- **Utiliza un modelo tradicional**, donde sus actividades principales son:
 - Logística interna (Materiales)
 - Operaciones (Ensamblado)
 - Logística externa (al vender)
 - Marketing y ventas
 - Servicios post-venta

- ★ Las actividades de soporte están inmersas en las primarias ya que por el tamaño de la empresa no hay departamentos especializados para cada una.





TLCAN

El TLCAN ayudaría a la empresa LED TEAM porque entre otras cosas cuenta con los siguientes tres puntos:

- Acceso a mercado de bienes: las partes del producto que se maneja como ya se mencionó es importado y ensamblado en México, entonces es de ayuda que se tenga accesibilidad a las partes.
- Eliminación de aranceles: por la cantidad de partes importadas, es de suma importancia recibir este tipo de apoyo para la empresa, ya que llegando a cierto punto el pago de arancel sería mayor que el costo del producto.
- Protección a la inversión extranjera

Integraciones económicas

MIKTA

En MIKTA se ve la oportunidad como se mencionó anteriormente de crecer a nivel internacional e incursionar en el mercado asiático y europeo, así también aprovechar de la información importante para el producto que se maneja de expertos en el tema como son los asiáticos.

Así como también a cierto punto poder aliarse con cualquiera de esos países para mejorar el producto.

ALIANZA DEL PACIFICO

Esta integración se caracteriza entre otras cosas, por el manejo y desarrollo de la innovación entre países latinos, el producto que se maneja en la empresa es perfecto para el uso de la misma. También se enfoca en PYMES y oportunidades de crecer de las mismas, LED TEAM siendo una de ellas, ve una oportunidad importante por el apoyo que se le podría brindar. LED TEAM ve una oportunidad importante en el punto de movilidad de personas, la empresa está abierta a talento internacional que ayude a crecer a la empresa, así como también capacitación de empleados del país para que viajen a los países que son parte de esta integración



¡Gracias!