



LED TEAM



índice

- ¿Qué es LED TEAM?
- Misión
- Visión
- Valores
- Productos
- FODA
- Cadena de valor
- Estrategia por criterio
- Diamante de Porter
- Índice WEF de competitividad
- Integraciones económicas
- 5 Fuerzas de Porter
- Industrias relacionadas y de apoyo
- Condiciones de la demanda



**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.**





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

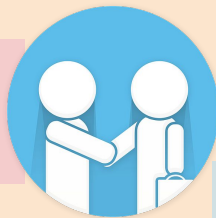


Una mirada al futuro

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

Valores

- Compromiso con los clientes y con la empresa enfocados a ofrecer el mejor servicio.



- Entusiasmo y ganas por ofrecer el mejor servicio enfocados siempre en lograr nuestra misión.

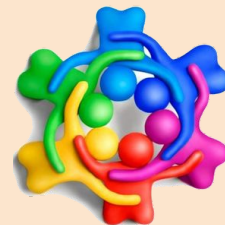


- Integridad al operar dentro y fuera de la empresa, actuando siempre con la mayor honestidad posible.

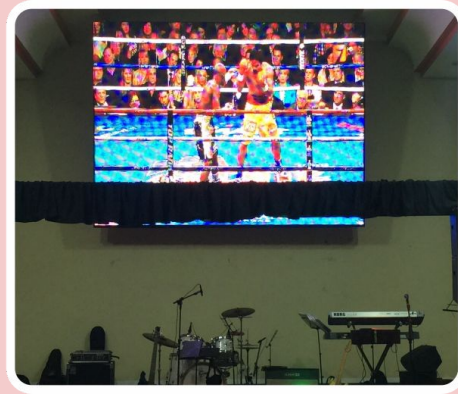
- Innovación constante con el propósito de generar valor en la empresa y mejorar.



- Cooperación constante con los clientes para que el producto ofrecido siempre se acople a sus necesidades.



Productos



PANTALLA PARA INTERIOR



PANTALLA PARA EXTERIOR



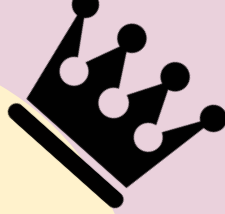
FODA

**Atención
personalizada**

**Adaptabilidad de
producto**

**Reducción de costos
por ensamblado**

Innovación



Catálogo inexistente

Variedad

**Fuerza laboral
reducida**

Imagen digital



**Mercado
internacional**

**Ampliar gusto por
este tipo de
tecnología**

Mejorar imagen



**Competidores
recientes**

Precios competitivos

**Estrategias de
comunicación por
parte de
competidores**



Cadena de Valor



Modelo tradicional, actividades principales:

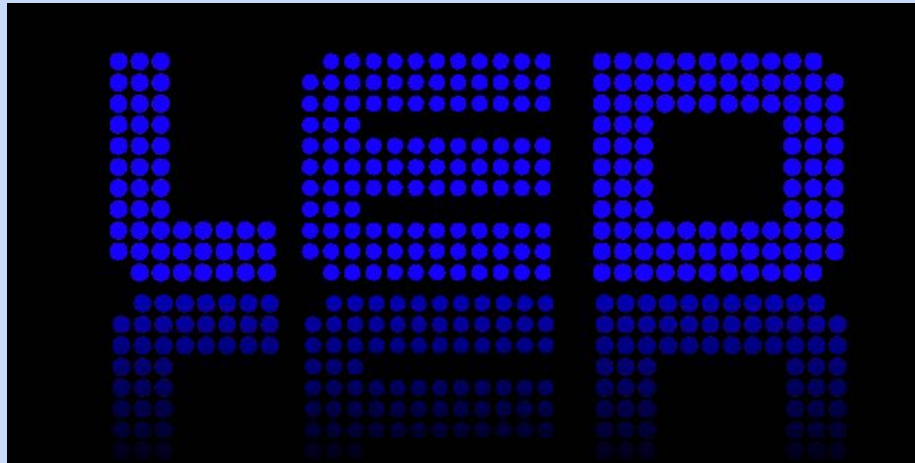
- Logística interna (Materiales)
- Operaciones (Ensamblado)
- Logística externa (al vender)
- Marketing y ventas
- Servicios post-venta



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

Cadena de Valor

Estrategia por expansión



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.



Diamante de porter

- Producción especializada con personal capacitado.
- Índice de competitividad de México con buena apertura a la industria
- Empresa competitiva a nivel mundial y nacional

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



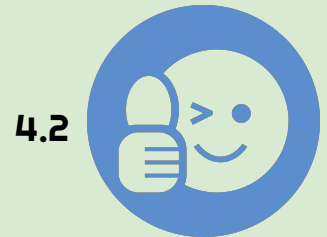
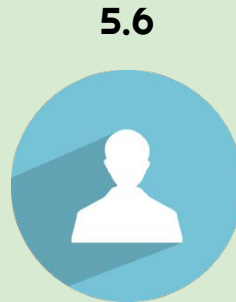
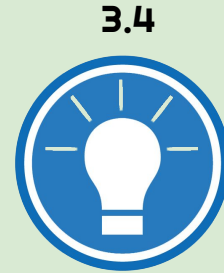
- Clientes de diferentes sectores como: Restaurantes, hoteles, escuelas, industrias, etc.
- Centros de entretenimiento nocturno una de las industrias con más demanda
- Comercialización basada en el posicionamiento de marca

- Demanda en crecimiento global
- 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.

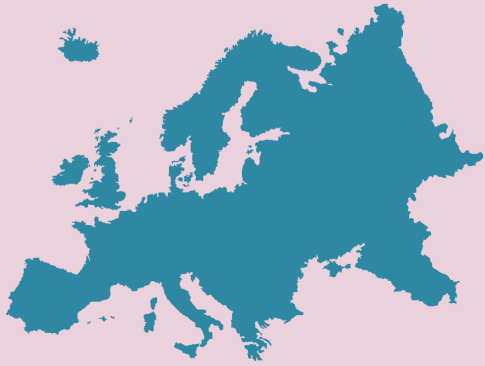
Condiciones de los factores. Índice de competitividad WEF



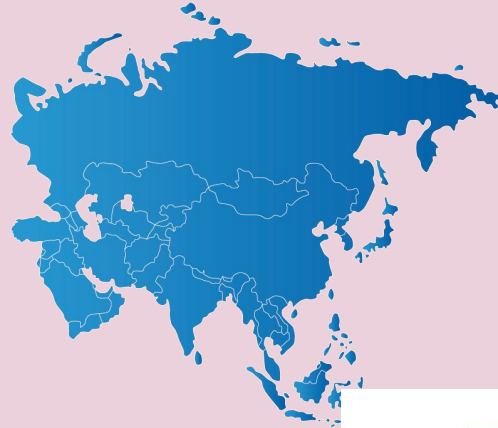
51



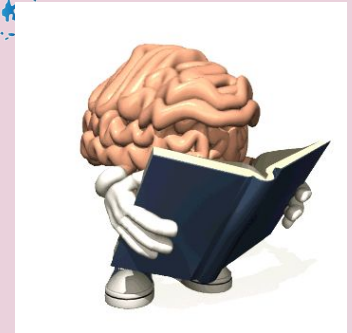
Integraciones económicas



MIKTA



- Acceso a mercado de bienes
- Eliminación de aranceles



**Alianza del
Pacífico**

PORTER

Fuerzas

NUEVOS ENTRANTES

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

PRIVACIDAD DE LA INDUSTRIA
Los principales competidores de esta industria son RGBtronics, MMP y Pantallasgigantes.com

PROVEDORES

El poder de negociación de los proveedores es bajo.

PRODUCTOS SUSTITUTOS

Principalmente los proyectores.

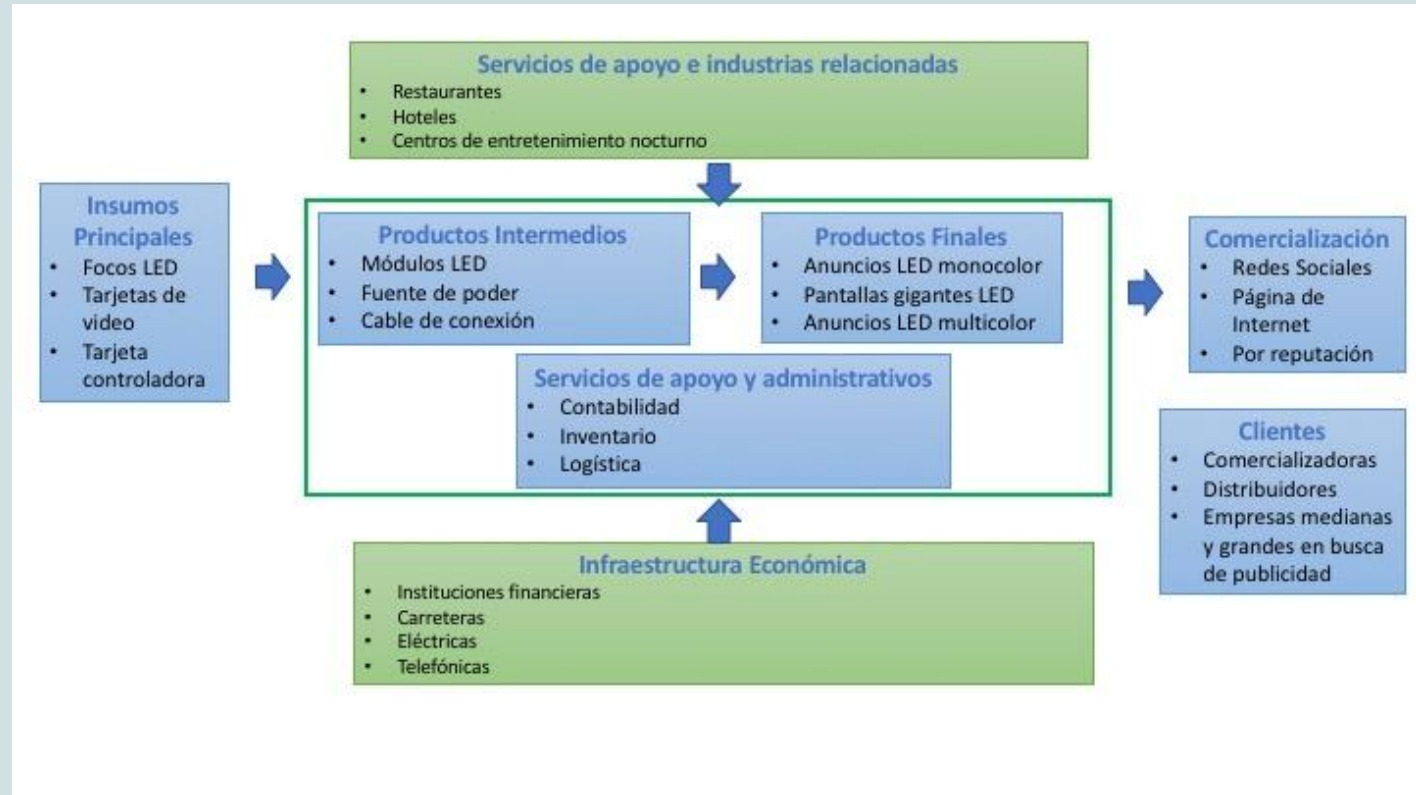
CLIENTES

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

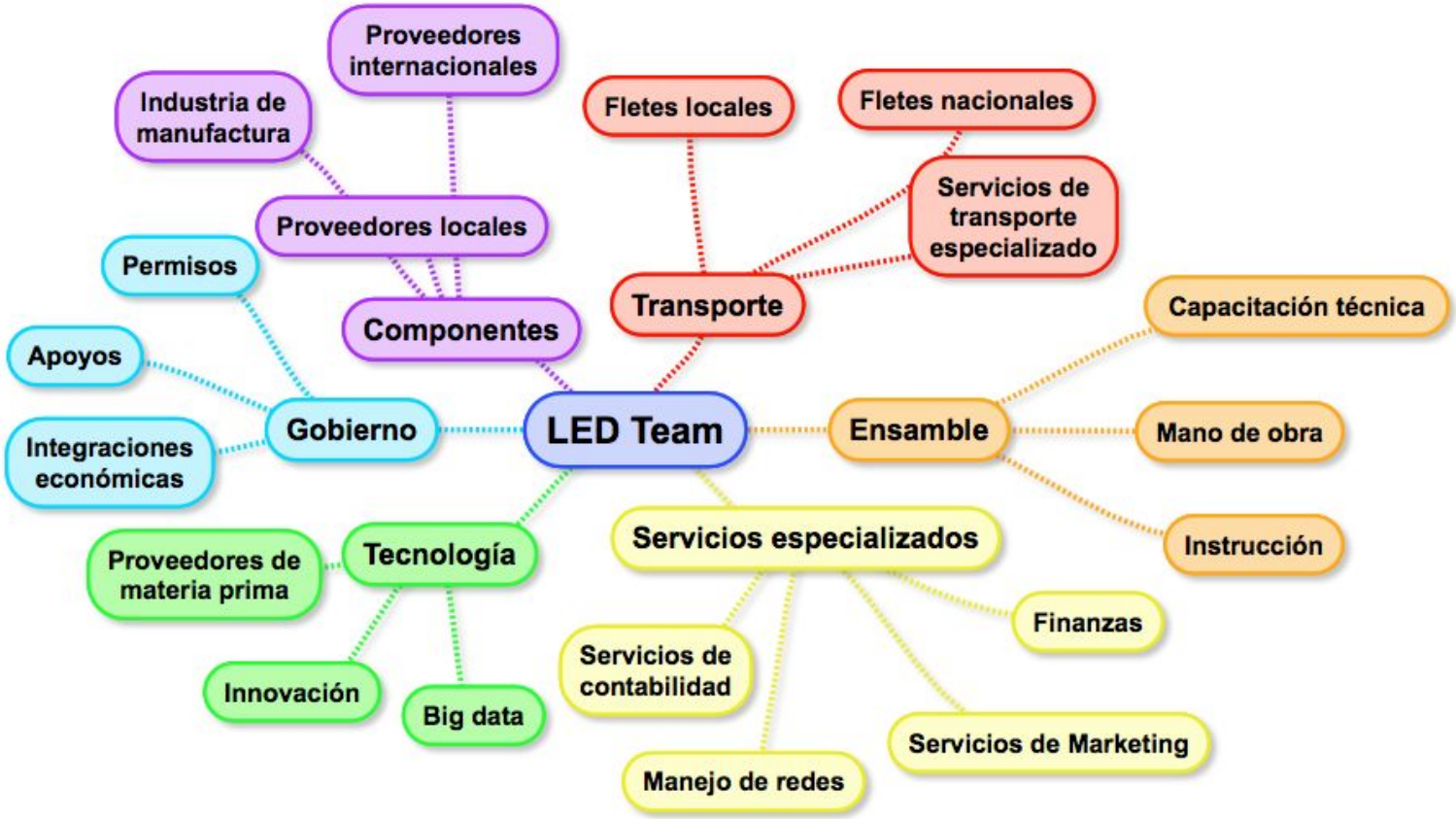
Estrategia, estructura y rivalidad de las Empresas

Industrias relacionadas y de apoyo

Anatomía del Clúster



RED NEURONAL



Condiciones de la demanda

OPPENHEIMER IDENTIFICÓ 5 CLAVES PARA LA INNOVACIÓN:

Crear una cultura de innovación

Fomentar la educación

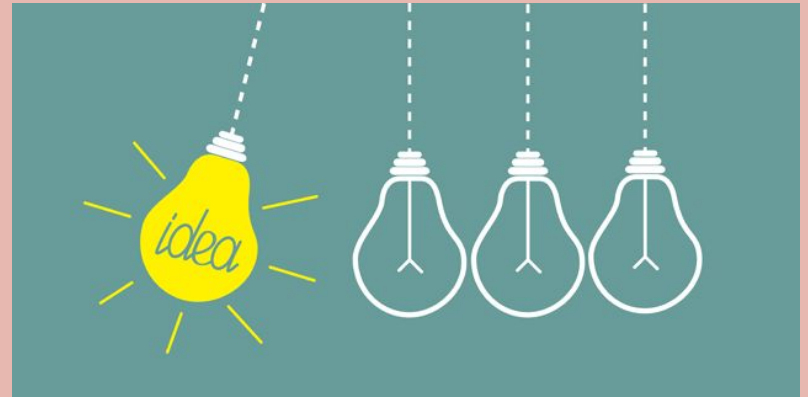
Derogar leyes que matan a la innovación

Estimular la inversión en innovación

Globalizar la innovación

LED Team necesita **crear una cultura de innovación**

LOS AVANCES Y ACTUALIZACIONES EN LOS PRODUCTOS SON CONSTANTES, IMPLICANDO QUE EL PRODUCTO FINAL REDUZCA COSTOS Y EFICIENTE EL SERVICIO. LED DEBE ESTAR SIEMPRE ATENTO A LOS CAMBIOS PARA MANTENERSE EN EL MERCADO





Gracias