

# ANALISIS DELL

- Dell realiza una efectiva segmentación de clientes, donde a cada cual le asigna una solución para sus necesidades
- Se tratara de enmarcar a Dell en las tres estrategias propuestas

# ANALISIS DELL (2)

## ■ Mejor Producto

– Dell ofrece soluciones de mejor producto mediante las dos opciones descritas

### ■ Menor Costo

- Ventas directas sin intermediarios
- Computadores fabricados por orden
- Procesos de Manufactura por células
- Envíos directos al cliente

### ■ Diferenciación

- “El Computador a la Medida”
- Última tecnología y tecnologías más maduras

# ANALISIS DELL (3)

## ■ Soluciones Integrales al Cliente

- Seguimiento durante el ciclo de vida
  - Instalación y prueba de computadores en el sitio del cliente
  - Soporte Técnico y servicio posventa
- Productos/Servicios a la medida
  - Segmentación de clientes
    - Gobiernos
    - Grandes y Medianas empresas
    - Pequeñas empresas
    - Hogares
  - Dell Financial Services
  - Customer driven Innovation

# ANALISIS DELL (4)

## ■ Dominio de mercado

- Dominio por completo del canal de distribución
- Pagina exclusiva para clientes asociados
- Pagina “normal” para los clientes
- Alianzas estratégicas con proveedores de software