



SAM'S CLUB

UNIVERSIDAD JUAREZ AUTONOMA DE TABASCO

DIVISION: CIENCIAS ECONOMICO ADMINISTRATIVAS

FILOSOFIA Y FODA DE UNA EMPRESA

MAXIMILIANO VARELA CASTILLO
IANA ELY JUAREZ ALMEIDA
JORGE GRIMBER GARRIDO CONTRERAS
JULISSA DEL CARMEN GARCIA DE DIOS

DEYANIRA CAMACHO JAVIER

20/02/2025

FILOSOFIA Y FODA DE UNA EMPRESA

No1
20/02/2025

1._Objetivo general: Aprender a realizar el desarrollo de una actividad para comprender el proceso de organización en equipo

2._Puntos a tratar
Conocer la filosofia de una empresa para realizar el FODA
Elegir empresa
Definir filosofia
Realizar FODA
3.-Elaborar diagnostico y propuesta
4,-Elaborar presentación

4.-Logros alcanzados
Encontramos comunicación y apoyo en todas las partes del equipo, además que descubrimos información importante de la empresa

5.-Tareas pendientes: Presentación pendiente para el 20/02/2025

6.-Nombre y firma
Maximiliano Varela Castillo
Jorge Grimberg Garrido Contreras
Iana Ely Juarez Almeida
Julissa del Carmen Garcia de Dios

3.-Desarrollo de actividades

¿Que?	¿Quien?	¿Cuando?	¿Como?
empresa	Todos	18/02/25	opciones
FODA	Julissa	19/02/25	indagacion
Diagnostico y propuesta	Maximiliano	19/02/25	a partir del foda
Presentación	Iana, Jorge	20/02/25	

SAM'S CLUB



**Año de
creacion :1983**

**Creador: Sam
Walton**

**Lugar:
widwest city
Oklahoma**



MISIÓN

Ser el proveedor de mayoreo de más bajo costo, siempre orientado a dar alto valor, ofreciendo bienes y servicios sobresalientes.

VISIÓN

Ser el mejor mayorista, ofreciendo bienes y servicios que excedan las expectativas de calidad y servicio

VALORES

Es el valor fundamental de nuestra cultura y engloba tres principios básicos que apoyan el objetivo de hacer de nuestra empresa el mejor lugar para trabajar y el mejor lugar para comprar.

FODA

es una herramienta de marketing que permite evaluar la situación actual de una empresa.

FORTALEZAS

Cuenta con una plantilla suficiente de empleados capacitados que cubren los diferentes horarios
Motivación en los empleados
Planeaciones diarias de actividades
Calidad precio

OPORTUNIDADES

Los asociados cuentan con diferentes maneras de crecer. dado que el organigrama de sam's club cuenta con jerarquías diferentes para poder crecer como lider de area.
Estudiar los sabados para que los asociados tengan una manera mas rápida de salir adelante

DEBILIDADES

Posible fracaso de la implantación de sistema calidad, debido a la frecuente rotación del area administrativa (gerentes)

Dependencia de membresías
Competencia intensa
Necesidades de grandes volúmenes de compra

AMENAZAS

Dentro de la empresa no hay relacion directa de gerentes a asociados. no hay sistema que alogie al trabajador o recompense sus esfuerzos , con motivar a una mejor productividad personal
Disminucion de sus ventas y membresías ante consumidor exigente

Cambio en los habitos de consumo
Recesiones económicas
Competencias en linea

DIAGNOSTICO

En base al analizar en FODA podemos decir que Sams Club opera con un modelo de membresía que mas que fidelidad lo limita a posibles consumidores, ya que no todos los consumidores pueden acceder o quieren a este modelo de membresías.

la competencia es feroz ante el mercado minorista teniendo competidores como costco, walmart e incluso amazon, que ofrecen alternativas similares en cuanto a compras en línea. Sams club mantiene como debilidad las tendencias digitales a pesar de haber realizado un avance con su sitio web y aplicación.

Al tener tantos cambios en gerencia, esto afecta la comunicación y organización para que esa area funcione, ya que cada gerente tiene una manera distinta de trabajar

PROPUESTA

Dar una mejor capacitación a los colaboradores, para que puedan permanecer un tiempo prologando y así evitar el cambio constante.

Proponer iniciativa y comunicación para mejor relación y desempeño

Flexibilizar el modelo de membresía

Mejora de experiencia de compra

Fortalecer presencia en línea

CONCLUSION

- En esta actividad nos llevamos de aprendizaje la manera en la que sam's busca ofrecer una atención y servicio al cliente eficaz, a pesar que dentro de sus colaboradores especialmente en los gerentes no haya una comunicación tan especial o al menos correcta.
- De igual forma como equipo estamos aprendiendo a trabajar con un poco de presión, pero logrando el objetivo deseado, investigando por partes separadas pero al final juntamos información en sitios sub
- la comunicación fluyó y creemos que el acta de reunión nos sirvió para organizar y apaciguar el trabajo y poder meternos en el papel que nos tocó explorando.

REFERENCIAS

01

<https://climaorganizacional9.webnode.mx/proyectos/equipo-3/>

02

<https://lahistoria.info/historia-de-sams-club/>

03

<https://es.scribd.com/document/642091452/PROYECTO-FINAL-DE-SAMS-CLUB>