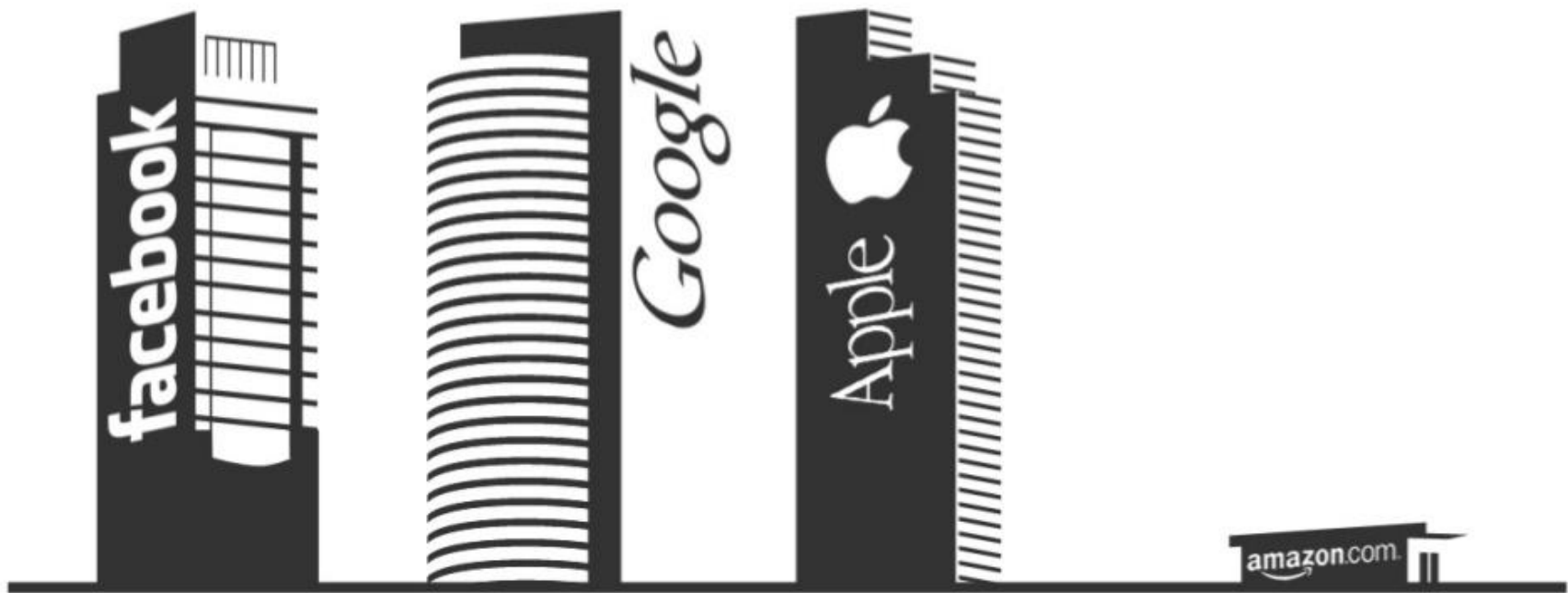


AMAZON.COM

Case study

Вашковська Надія, РЗГ-1.1.



Amazon.com належать ці компанії



SmallParts



ІСТОРІЯ БРЕНДУ

Історія Amazon в цифрах

- 1994 - Безос залишає посаду віце-президента і створює Amazon

1997 - компанія розпочала продаж акцій

1999 - засновник компанії був названий "Людиною року" за версією Time

Стартові інвестиції в компанію: 300 000\$

Перші акції компанії продавалися за 8\$

Еволюція логотипу Amazon



1995



1997



1997



1998



1998



2000

Сучасний логотип Amazon



Стрілка в Amazon має подвійне значення:

- Вона починається з літери A і закінчується літерою Z, символізуючи те, що покупець може задовольнити свої потреби "A to Z".
- Вона має форму посмішки. Amazon використовує цю особливість, як один із ключових слоганів «Delivering smiles to your doorsteps».

Інтерфейс першого веб-сайту Amazon



Welcome to Amazon.com Books!

*One million titles,
consistently low prices.*

(If you explore just one thing, make it our personal notification service. We think it's very cool!)

SPOTLIGHT! -- AUGUST 16TH

These are the books we love, offered at Amazon.com low prices. The spotlight moves **EVERY** day so please come often.

ONE MILLION TITLES

Search Amazon.com's [million title catalog](#) by author, subject, title, keyword, and more... Or take a look at the [books we recommend](#) in over 20 categories... Check out our [customer reviews](#) and the [award winners](#) from the Hugo and Nebula to the Pulitzer and Nobel... and [bestsellers](#) are 30% off the publishers list...

EYES & EDITORS, A PERSONAL NOTIFICATION SERVICE

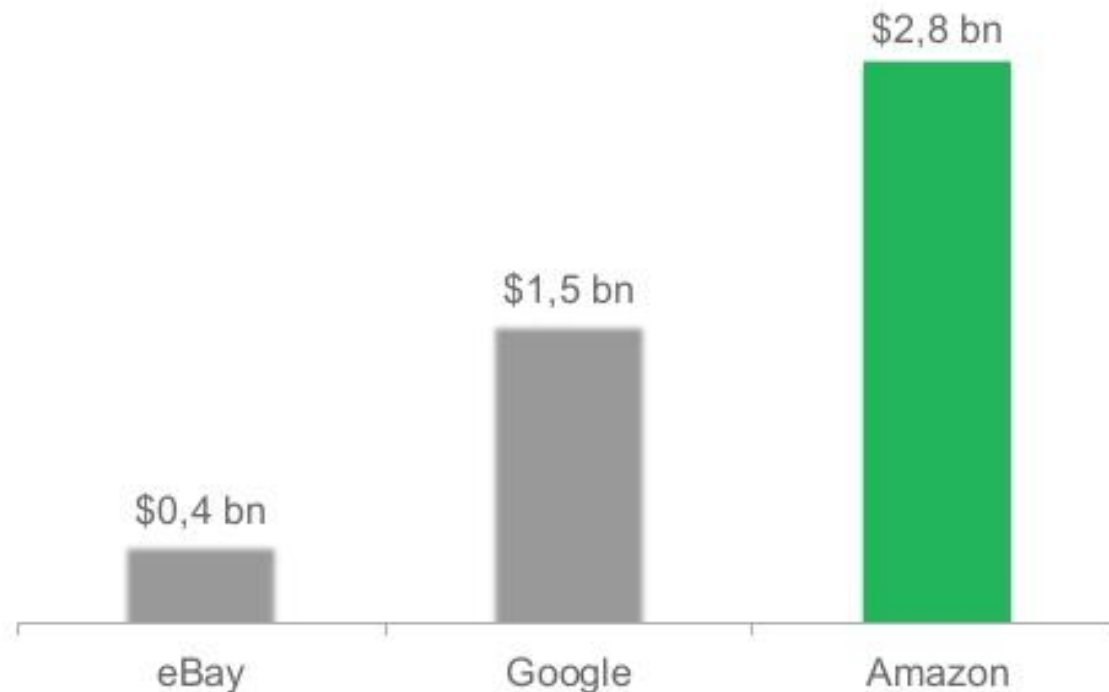
Like to know when that book you want comes out in paperback or when your favorite author releases a new title? Eyes, our tireless, automated search agent, will send you mail. Meanwhile, our human editors are busy previewing galleys and reading advance reviews. They can let you know when especially wonderful works are published in particular genres or subject areas. Come in, [meet Eyes](#), and have it all explained.

YOUR ACCOUNT

Check the status of your orders or change the email address and password you have on file with us. Please note that you **do not** need an account to use the store. The first time you place an order, you will be given the opportunity to create an account.

Amazon – компанія із найшвидшим ростом доходу в перші 5 років після заснування

Revenues reached within first 5 years



Amazon and eBay results from 1995 to 2000, Google from 1998 to 2003.

Even though Zynga and Groupon appear to have an even quicker growth, they haven't been compared because 1- sales have not been officially disclosed 2- they haven't reach their fifth year

СКЛАДОВІ УСПІХУ

AMAZON

Чому Amazon.com досяг успіху: бачення

З 1994 року засновник компанії Джефф Безос знав, що він зміг би створити онлайн-магазин, який не зіштовхувався б із перешкодами звичайних магазинів

- Ти зможеш створити онлайн-магазин, який не зміг би існувати інакше

Джефф Безос



#1. Відсутність обмежень

- Загальна ідея Amazon не є оригінальною – запропонувати клієнту зручність, низькі ціни та широкий вибір.

Три ідеї Джеффа Безоса:

1

Цифрові технології забезпечують широкий асортимент

2

Цифрові технології покращують роботу служби підтримки

3

Цифрові технології забезпечують низькі ціни



1995

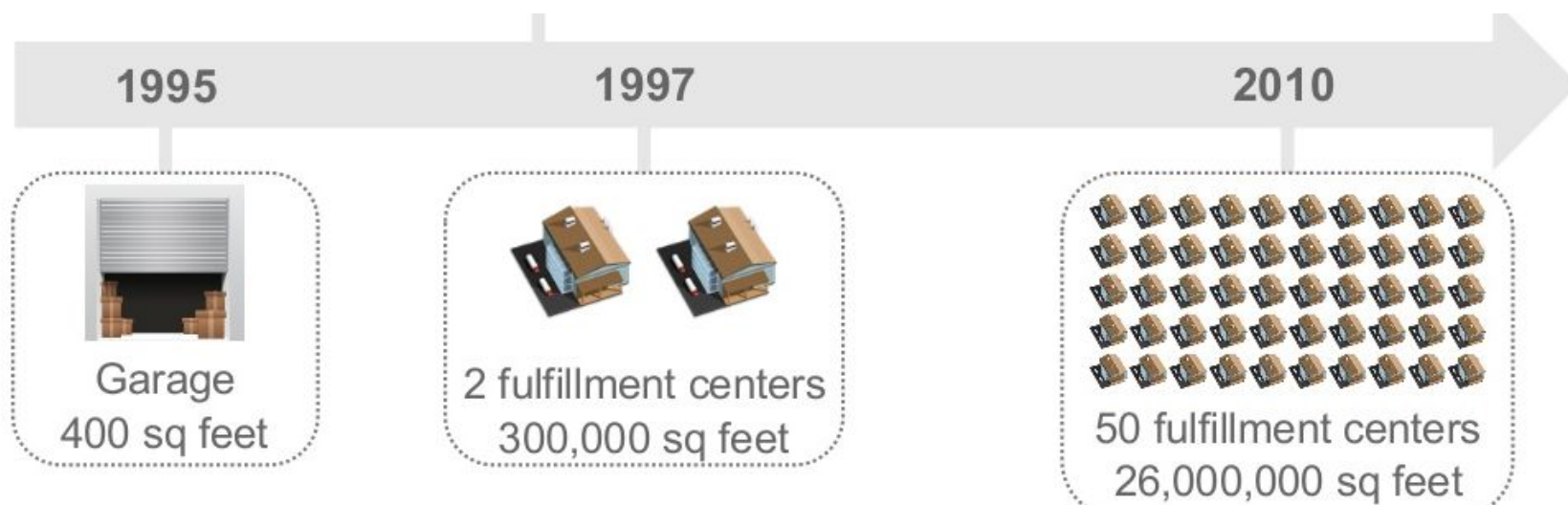


2011

- За 15 років Amazon виріс від однієї категорії товарів до 16


Здобуття досвіду експертів

- Для того, щоб забезпечити організацію максимально ефективного ланцюгу поставок, Amazon розпочав наймати людей із досвідом роботи в компанії, яка була експертом на тогочасному ринку – Walmart;
- Це дало результат – ефективну digital-систему поставок
- У 1998 році Walmart засудив Amazon.com за порушення закону про тогрівельну таємницю




Від книг до музики (1995-2002)


На відміну від книг, Amazon не був першим онлайн-ретеєлером музики. Однак бренд дотримувався стандартних трьох ідей:



- Великий вибір: 130 тис. найменувань, 280 піджанрів



- Зручність: «найкомфортніший пошук пісні в Інтернеті»



- Низькі ціни – до 30% нижче, ніж у конкурентів

За 120 днів компанія стала найбільшим онлайн-магазином музики

У чому привабливість Amazon для покупця та продавця?



#2. Високе значення служби підтримки

Якщо ви дійсно побудуєте хороший користувацький досвід, покупці розкажуть про це друзям. Слово може бути великою силою

Джефф Безос



«Ми почнемо працювати від потреб клієнта»

Використовуючи підхід «знизу доверху», Amazon керується потребами споживача

«Амазон витрачає гроші на речі, важливі для користувача»

Економія є важливою для компанії: Амазон прагне витратити кошти ефективно

Інновації, націлені на споживача

1995 рік – користувацькі відгуки

1997 рік: One Click Ordering

2001 – Where is my Stuff
2002- Free Super Saver Shipping



Kindle Store для користувачів Kindle

Для користувачів Kindle Amazon створив окрему платформу. На ній зручно підбирати та замовляти книги, газети і журнали.



Amazon має підхід, схожий на Apple

AMAZON - *Kindle Fire*



APPLE - *iPad*

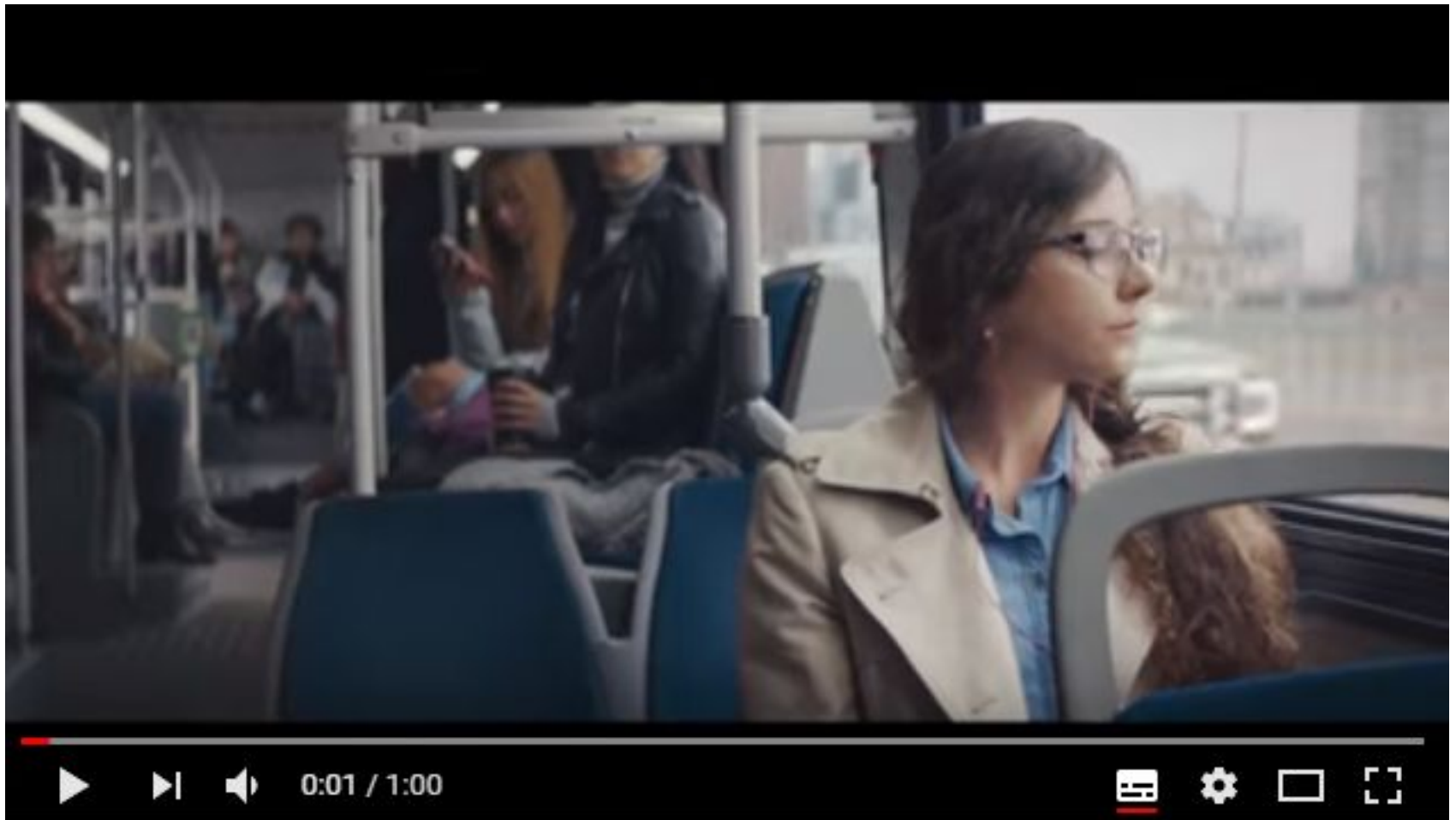


#3. Успішна рекламна політика

- Amazon має 230 000 підписників у Youtube-каналі.
- Найпопулярніше відео каналу має 422 мільйони переглядів.



Amazon 2017 Holiday Commercial



Використання реклами на транспорті



ПРОВАЛЬНИЙ КЕЙС AMAZON

Смартфон Fire Phone

У 2014 році Amazon випустив смартфон

За підсумками третього фінансового кварталу, збитки від смартфона Fire Phone склали \$170 млн. У цю суму входить як прямий збиток від непроданих мобільників, так і заборгованість підрядникам. При цьому на руках у компанії залишається смартфонів на суму \$83 млн.

Розпродати їх не допомогли навіть суттєві знижки: після надходження до продажу в липні за ціною \$199 за декілька місяців його ціна знизилася до 99 центів. За даними Consumer Intelligence Research Partners,

amazon.com®
fire
PHONE



Дякую за увагу!