



**Nombre de la alumna: CAROLINA PEREZ
AGUILAR**

Nombre del profesor: RONAL SALAZ PEREZ

**Nombre del trabajo: MAPA CONCEPTUAL
UNIDAD 3 Y 4**

Materia: ADMINISTRACION ESTRATEGICA

PASIÓN POR EDUCAR

Grado: 7°

Grupo: B

frontera Comalapa Chiapas a 04 de diciembre de 2020

ADMINISTRACION ESTRATEGICA

UNIDAD III

UNIDAD IV

ANALISIS INTERNO: COMPETENCIAS DISTINTIVAS, VENTAJAS COMPETITIVAS Y RENTABILIDAD

CREACION DE UNA VENTAJA COMPETITIVA MEDIANTE UNA ESTRATEGIA DE NEGOCIOS

LA VENTAJA COMPETITIVA

es cuando su rentabilidad es mayor que el promedio de las otras empresas que operan en la industria. tiene una ventaja competitiva sostenida cuando puede mantener una rentabilidad superior a la promedio durante varios años. la COMPETENCIA DISTINTIVA SON: las fortalezas especificas de una empresa que le permiten diferenciar sus productos y logra costos sustancialmente mas bajos que sus rivales. divididos en RECURSOS (los activos de una compañía. permiten a una compañía crear una demanda intensa de sus productos) y CAPACIDADES (las habilidades de una compañía para coordinar sus recursos y aplicarlos para el uso productivo).

LA CADENA DE VALOR

se refiere a la idea de que una compañía es una cadena de actividades que transforman los insumos en productos de valor a los clientes. las actividades principales se desglosan en 4 funciones: 1) INVESTIGACION Y DEARROLLO: se encarga de diseñar los productos y los procesos de produccion. 2) PRODUCCION: es la elaboracion de un producto o servicio. 3) MERCADOTECNIA Y VENTAS: ayuda a aumentar el valor que los clientes perciben en un producto. 4) SERVICIO A CLIENTES: su funcion es ofrecer atencion y servicio despues de la venta.

ELEMENTOS BASICOS DE LA VENTAJA COMPETITIVA

1) LA CALIDAD COMO EXCELENCIA Y CONFIABILIDAD es un conjunto de atributos, fisicos caracteristicas, desempeño, durabilidad, confiabilidad, estilo y diseño. 2) INNOVACION es el proceso que se lleva acabo para crear nuevos productos o procesos. 3) CAPACIDAD DE RESPUESTA A LOS CLIENTES las compañías deben identificar y satisfacer las necesidades de estos mejor que la competencia.

ANALISIS DE LA VENTAJA COMPETITIVA Y LA RENTABILIDAD

deben comparar el desempeño de su compañía con el de los competidores y el desempeño historico de la propia empresa.

DURABILIDAD DE LA VENTAJA COMPETITIVA

dividido en 3 FACTORES: 1) BARRERAS QUE IMPIDEN LA IMITACION son un determinante fundamental de la velocidad de las imitaciones. 2) CAPACIDAD DE LOS FACTORES un determinante fundamental de la capacidad de los competidores de imitar rapidamente la ventaja competitiva de una compañía es la naturaleza de sus compromisos estrategicos anteriores. 3) DINAMISMO INDUSTRIAL las industrias mas dinamicas suelen ser las que mas tienen una tasa elevada de innovacion de productos.

CREACION DE UNA VENTAJA COMPETITIVA MEDIANTE UNA ESTRATEGIA FUNCIONAL

1) EFICIENCIA Y ECONOMIAS DE ESCALA. 2) EFICIENCIA Y EFECTO DE APRENDIZAJE. 3) MERCADOTECNIA Y EFICIENCIA. 4) MANEJO DE MATERIALES, ENTREGA JUSTO A TIEMPO Y EFICIENCIA. 5) ESTRATEGIA DE INVESTIGACION Y DESARROLLO Y EFICIENCIA. 6) ESTRATEGIA DE RECURSOS HUMANOS Y EFICIENCIA. 7) SISTEMAS DE INFORMACION Y EFICIENCIA. 8) INFRAESTRUCTURA Y EFICIENCIA.

POSICIONAMIENTO COMPETITIVO Y MODELO DE NEGOCIOS

dividido en 1) FORMULACION DE MODELO DE NEGOCIOS: NECESIDADES DE LOS CLIENTES Y DIFERENCIACION DE PRODUCTO. todas las compañías deben diferenciar sus productos hasta cierto grado para atraer a los clientes. 2) FORMULACION DEL MODELO DE NEGOCIOS: GRUPOS DE CLIENTES Y SEGMENTOS DE MERCADO es un proceso en constante evolucion la cual presenta oportunidades considerables para que los administradores estrategicos mejoren el modelo de negocio de su compañía. 3) IMPLANTACION DEL MODELO DE NEGOCIOS: CREACION DE COMPETENCIAS DISTINTIVAS es elegir las estrategias para crear productos que ofrezcan a los clientes el mayor valor.

POSICIONAMIENTO COMPETITIVO Y ESTRATEGIAS EMPRESARIALES

divididas en: 1) liderazgo en costos se basa en hacer lo posible por reducir su estructura de costos para producir y vender bienes o servicios a un precio mas bajo que sus competidores. 2) liderazgo en costos enfocados a veces una compañía puede dirigirse a uno o a pocos segmentos del mercado y aplicar con exito un liderazgo en costo mediante el desarrollo de las estrategias correctas para atenderlos. 3) diferenciacion se basa en la aplicacion de un conjunto de estrategias empresariales que permitan a una compañía alcanzar una ventaja competitiva mediante la creacion de un producto que los clientes consideren distinto en algun aspecto importante.

DINAMICA DEL POSICIONAMIENTO COMPETITIVO

1) POSICIONAMIENTO COMPETITIVO PARA LOGRAR UN DESEMPEÑO SUPERIOR DIFERENCIACION AMPLIA una compañía que puede combinar las estrategias necesarias para alcanzar de manera exitosa liderazgo en costos y diferenciacion desarrollara el modelo de negocios mas rentable en su industria. 2) POSICIONAMIENTO COMPETITIVO Y GRUPOS ESTRATEGICOS consiste en identificar y clasificar los modelos de negocios y las estrategias que los rivales de la industria tratan de explicar.