



NOMBRE DE ALUMNO:

Gabriel López Velázquez

NOMBRE DEL PROFESOR:

C.P Ronal Salaz

NOMBRE DEL TRABAJO:

Mapa conceptual

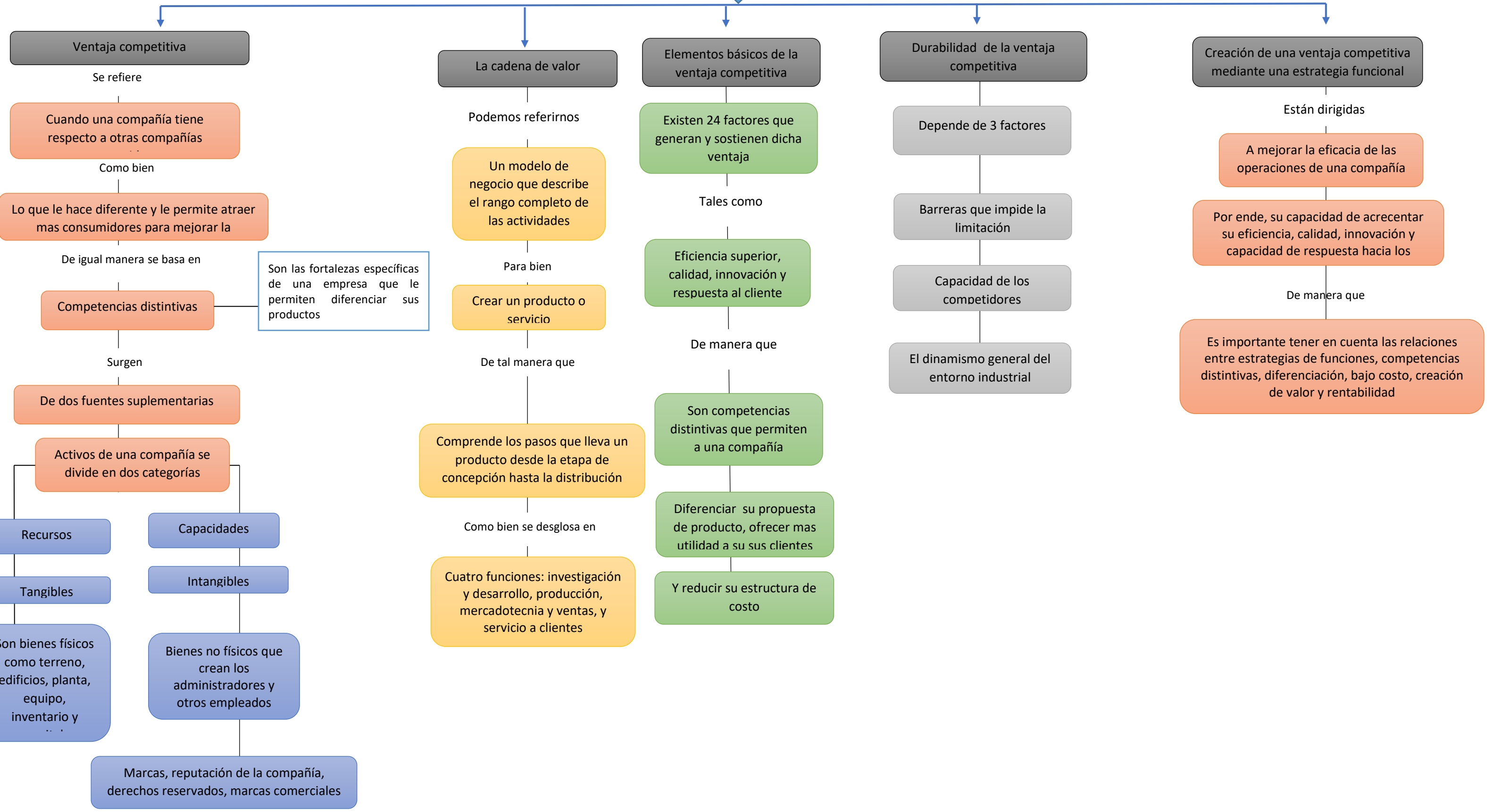
MATERIA: Administración estratégica

GRADO: 7º cuatrimestre

GRUPO: "B"

Frontera Comalapa, Chiapas a 12 de diciembre 2020.

ANÁLISIS INTERNO: COMPETENCIAS DISTINTIVAS, VENTAJA COMPETITIVA Y RENTABILIDAD



CREACIÓN DE UNA VENTAJA COMPETITIVA MEDIANTE UNA ESTRATEGIA DE NEGOCIOS

Posicionamiento competitivo y modelo de negocio

Como bien

Para crear un modelo de negocio se debe de elegir una serie de estrategia de negocios

De manera que

Funcione en conjunto para dar a su compañía una ventaja competitiva sobre sus rivales

Primero s debe definir su negocio

Como

Las necesidades de los clientes y a quien debe de satisfacer, competencias competitivas,

Formulación del modelo de negocios; necesidades del os clientes y diferenciación del producto

Las necesidades de los clientes son los deseos, gustos o antojos que se pueden satisfacer mediante los atributos o características de un producto, un bien o un servicio.

Factores que elige un cliente

La forma en que un producto se diferencia de otros de su tipo de manera que sea atractivo

De manera que

Todas las compañías deben diferenciar sus productos hasta cierto grado para atraer a los clientes

Implantación del modelo de negocios: creación de competencias distintivas

Para crear un modelo de negocio se debe de idear un conjunto de estrategias para determinar

Como diferenciar y fijar el precio de un producto

En que medida segmentar el mercado y que ten amplia será la variedad de los productos

Esto implica a como decidir con el capital y darán como resultado una ventaja competitiva basada en más eficiencia, calidad, innovación y capacidad de respuesta hacia los clientes

Posicionamiento competitivo: estrategias empresariales genéricas

Innovación

Calidad como excelencia

Capacidad de respuesta hacia los clientes

Calidad como confiabilidad

Eficiencia

Representa una forma de reunir los tres aspectos implicados en el Desarrollo de un modelo de negocios exitoso

Posicionamiento competitivo para lograr un desempeño superior: Diferenciación amplia

Aplican estrategias y un modelo de negocios diferente a los de una empresa que opta por la diferenciación

Se debe tener claro que

Cada modelo de negocios es una ruta hacia un desempeño y una rentabilidad superiores

Tomando en cuenta

Los administradores siempre deben tratar de encontrar los medios de reducir los costos en esta época de intensa competencia global