



ADMINISTRACION Y ESTRATEGIA DE NEGOCIOS

ALUMNO: RAUL DE JESUS SANCHEZ ESCOBAR

PROFESOR: MIREILLE ERENDIRA RODRIGUEZ

MATERIA: ADMINISTRACION ESTRATEGICA

ENSAYO

COMITAN DE DOMINGUEZ CHIAPAS

INTRODUCCION

Este trabajo, será para concluir lo que se ha visto de la materia, es para pasmar, todo lo aprendido, las cosas importantes, ya que esta materia, la cual es administración estratégica, será muy importante en el desarrollo de nuestra carrera, además propone muchas ideas para el ámbito laboral. A continuación, hablaremos de temas, que son muy importantes para una empresa, el cual es como crear una ventaja competitiva mediante una estrategia de negocio, y en fin debemos resumir y aclarar cómo se crea una ventaja competitiva.

Para iniciar este trabajo se tendrá que aclarar cada uno de los temas e ir complementando, cada uno de los pasos para la creación de una ventaja competitiva mediante una estrategia de negocios, el primer tema para desarrollar es el Posicionamiento competitivo y modelo de negocios, sería un posicionamiento el lugar que una marca ocupa, o que aspira a ocupar, en la mente del consumidor. El posicionamiento otorga a la empresa una imagen propia en la mente del consumidor, que le hará diferenciarse del resto de su competencia, como en la antología lo explica para llegar a tener un posicionamiento o una empresa exitosa, el administrador, será el encargado de crear estrategias que funcionen en conjunto para llegar a tener una ventaja competitiva, para continuar la explicación o el desarrollo del tema también hablaremos acerca de la formulación de modelo de negocios, necesidades de los clientes, diferencia de productos, la formulación de un modelo de negocios será la base sobre la que va a funcionar tu empresa. La acción que te va a permitir generar ingresos. 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. La diferenciación de producto es el proceso de diseñar productos para satisfacer las necesidades de los clientes. Una compañía obtiene una ventaja competitiva cuando crea, fabrica y vende un producto de tal forma que satisface mejor las necesidades de los clientes que sus rivales. El siguiente tema es la formulación de modelo de negocios, entre clientes y segmento de mercado, la formulación de un modelo de negocios exitoso es decidir qué tipo de productos se ofrecerá a qué grupos de clientes. Éstos son los conjuntos de personas que comparten una necesidad semejante por un producto en particular. La segmentación del mercado es la forma en que una compañía decide agrupar a los clientes, con base en las diferencias importantes de sus necesidades o preferencias, a fin de obtener una ventaja competitiva. El siguiente tema es la complementación de los temas anteriores, este tema es Implantación del modelo de negocios, creación de competencias distintivas, esto más que nada trata de diferenciar y fijar el precio de un producto y también segmentar el mercado y qué tan amplia será la variedad de los productos. estas estrategias den como resultado

un modelo de negocios rentable depende de la capacidad de los administradores estratégicos para implantar su modelo de negocios, el siguiente tema es un tema que se debe aclarar y estar muy entendido, el Posicionamiento competitivo y estrategias empresariales, el posicionamiento competitivo como su nombre lo dice, es el diferenciarse por una mejora ante la competencia, o ya bien sea puede ser El posicionamiento de una marca o producto es cómo el cliente percibe el mismo y las alternativas existentes en el mercado. Es decir, es una representación del producto en la mente del cliente potencial, con sus atributos, características, y las estrategias empresariales como su nombre lo dice es la manera en que una organización define cómo creará valor. Se trata del qué hacer y cómo hacerlo. La estrategia define las acciones y recursos a emplear para cumplir con los objetivos que se desean cumplir. La dinámica del posicionamiento competitivo se traduce en los movimientos estratégicos, movimientos que realiza la empresa con el fin de mejorar su posición en el mercado con respecto a sus competidores y que pueden ser defensivos, ofensivos y cooperativos. Posicionamiento competitivo para lograr un desempeño superior: diferenciación amplia, Las empresas que tratan de lograr sus objetivos a cualquier costo aplican estrategias y un modelo de negocios diferente a los de otra empresa que opta por la diferenciación, y es ahí donde tratan de sacar la ventaja competitiva pero cada modelo de negocios es diferente, pero como administrado cada una de las empresas emplean sus estrategias, con el fin de tener beneficios para sí mismas, Posicionamiento competitivo y grupos estratégicos, Posición que ocupa la empresa en el mercado en el que compite en relación con el resto de empresas rivales. Se trata de determinar la posición que ocupa la empresa en el mercado en el que compite en relación con el resto de empresas rivales.

CONCLUSION

se puede decir que la ventaja competitiva es un punto clave para posicionar una empresa dentro de un mercado competitivo. A través de la implementación de la estrategia de negocios, una empresa puede ser competitiva si implementa los procesos correctos, para el logro de sus objetivos. Cada uno de estos temas abarca mucha importancia acerca de la ventaja competitiva, en un conjunto, trata de reflejar una ayuda a la organización, cada una de estas diferentes tipos de herramientas, todo con un beneficio, ser una empresa que tenga los estándares altos,