



Nombre de alumno: Carlos Daniel Rodríguez Galindo

Nombre del profesor: MYREILLE ERENDIRA RODRIGUEZ ALFONZO

Nombre del trabajo: Mapa Conceptual

Materia: Administración Estratégica

Grado: 7

Grupo: U

PASIÓN POR EDUCAR

Comitán de Domínguez Chiapas a 17 de septiembre del 2020.

Ventajas Competitivas

Definición

Son

Estrategias portuladas por Michael Porter

Que

Para

Funcionan de manera ofensiva o defensiva

Crear una posición competitiva de la empresa

¿Cuáles son?

Son

5 Ventajas Competitivas

Clasificación

Horizontal

Vertical

Los nuevos competidores entrantes

La amenaza que generan los productos sustitutos

La naturaleza de la rivalidad

El poder del cliente

El poder del proveedor

Cuando

En un sector de la industria hay muchas ganancias y muchos beneficios por explorar

Entonces

No tardará la llegada de nuevas empresas para aprovechar las oportunidades que ofrece ese mercado

Factores

Economías de escala

Diferenciación del producto

Se refiere

A que el costo unitario de producción se reduce mientras se produce a mayor cantidad

Trata de

Dar un valor agregado a nuestro producto para diferenciarlo del resto y hacer que nuestros clientes nos recuerden y con el tiempo lograr fidelizarlos

Un

Producto sustituto

Es

Aquel que satisface las mismas necesidades que un producto en estudio

Obligando a

Estar en alerta y bien informados sobre las novedades en el mercado ya que puede alterar la preferencia de los consumidores

Factores

Disponibilidad de sustitutos

Precio relativo entre el producto sustituto y el ofrecido

Puede

Alterar la demanda y establece un límite de precios en el mercado

Es importante

Porque ayuda a que una empresa tome las medidas necesarias para asegurar su posicionamiento en el mercado a costa de los rivales existentes.

Factores

Diversidad de competidores

Condiciones de costos

Actualmente

Existen muchísimos competidores en la mayoría de los sectores de mercado y todo es muy cambiante

La empresa

Siempre tiene que cumplir con el mínimo requisito de cubrir sus costos fijos y variables para estar al margen de la competencia

Los clientes

Son personas demasiado influyentes para las decisiones a tomar en la empresa

Porque

Exigen de acuerdo a las necesidades del mercado y cada vez exigen más calidad.

Factores

Concentración de clientes

Volumen de compras

Ellos

Exigen de acuerdo a las necesidades del mercado así como calidad

Dice que

Mientras mayor sea el número de compras del cliente mayores serán las ventas de los proveedores para producir los bienes que satisfacen las necesidades del cliente.

Los proveedores

Son

Un elemento muy importante para el posicionamiento de una empresa

Porque

Influyen en el poder de negociación

Factores

Concentración de proveedores

Importancia del volumen para los proveedores

Diferenciación de insumos

Se refiere

A identificar si lo que necesita la empresa lo proveen pocas o muchas empresas.

Refiere al

Saber el volumen de insumos que se le compra al proveedor

Es Cuando

Los productos ofrecidos por un proveedor se diferencian de otros proveedores