

Nombre de alumnos: Tannia Ventura Arizmendi

Nombre del profesor: Myreille E. Rodríguez
Alfonzo

Nombre del trabajo: Ensayo

Materia: Administración y estrategias de negocios

PASIÓN POR EDUCAR

UNIDAD 4

Grado: 7mo. cuatrimestre

Grupo: Único

CREACIÓN DE UNA VENTAJA COMPETITIVA MEDIANTE UNA ESTRATEGIA DE NEGOCIOS

A lo largo de la materia hemos repasado y aprendido nuevos y necesarios conocimientos para la aplicación en nuestra carrera en el ámbito laboral, es fundamental recalcar la importancia de cada tema aprendido, ya que en el mercado actual, se encuentra saturado de competidores, por lo que resulta más difícil establecer un negocio con éxito en pocos días, por ello en esta materia he comprendido diferentes factores que ayudan a establecer de manera adecuada y exitosa a una empresa.

Como primer punto explicare a cerca del posicionamiento competitivo y modelo de negocios, ya que definir adecuadamente nuestro posicionamiento competitivo debe ser un factor clave, por lo que intentar desarrollar nuestra estrategia de marketing sin tener claro el posicionamiento de nuestra marca o producto, puede ser algo muy riesgoso y hasta en cierto punto llega a generar un malgasto de nuestro presupuesto de marketing.

Como bien se menciona en la antología de la materia en curso, para crear un modelo de negocios exitoso, los administradores deben elegir una serie de estrategias de negocios que funcionen en conjunto para dar a su compañía una ventaja competitiva sobre sus rivales, es por ello que se plantea tres factores que deben incluirse para lograr el objetivo, los cuáles son: 1) las necesidades de los clientes o qué debe satisfacerse, 2) grupos de clientes o a quién debe satisfacerse y 3) competencias distintivas o cuáles son las necesidades de los clientes que deben satisfacerse.

Por medio de estos tres factores podemos identificar lo que necesitamos agregarle o quitarle a nuestro producto o servicio, ya que, en un mercado saturado, cualquiera de estos errores representará un problema para nuestro producto o servicio, ya que lo que no queremos es que los clientes potenciales no perciban a nuestro producto como uno más entre docenas.

Aplicando de buena maneja estos pasos, es necesario seguir con la segmentación del mercado, que nos ayuda a definir mejor nuestro mercado potencial y así satisfacer mejor la necesidad de estos, ya que la percepción de los clientes, es importante, por lo que, nuestra propuesta de valor sería lo que nosotros deseamos transmitir al cliente potencial sobre nuestro producto.

El Posicionamiento competitivo y estrategias empresariales, es otro punto fundamental para nuestra PYME, si es que comenzamos de cero, nuestra propia empresa, en este tema es necesario que se tenga en cuenta que la rivalidad entre compañías es muy común, por lo que se debe ofrecer un buen producto o servicio, ya que de esta manera la rentabilidad de la empresa será mejor y brindará mayor confianza, es por ello que para maximizarla es necesario, tener en cuenta diferentes factores como los siguientes: opciones de precio, demanda del mercado, estructura competitiva de la industria, y estrategias funcionales para reducir costos, ya que de esta manera se crea un liderazgo en costos, ya que siendo realistas, un consumidor al buscar un producto o ya sea un servicio, comparamos precios, y en donde nos convenza o convenga ahí gastamos.

Es por ello, que necesitamos de estrategias empresariales para establecer un buen posicionamiento competitivo, por lo que se considera competitivo a todo movimiento eficiente, eficaz y observable en el mercado, iniciada por una empresa para mejorar su posición en el mercado.

Así mismo el posicionamiento competitivo integra grupos estratégicos, la creación de estos grupos nos ayudan a la toma de decisiones importantes en la empresa sobre temas delicados, como la imagen de marca, política de precios, modo de distribución, y la modalidad del servicio, de tal modo que es necesario para la formación de un posicionamiento alto de competitividad integra cada hecho expuesto anteriormente.

Para finalizar mi trabajo me es necesario recalcar la responsabilidad de aprender y aplicar cada punto de los anteriores a nuestra PYME, ya que es de suma importancia que las empresas definan la estrategia competitiva que llevarán a cabo para competir eficientemente en los mercados. Y si la empresa pretende lograr sus objetivos debe tener muy claro cuál es su estrategia de negocio y a qué segmento dirigirá su oferta ya que no todos los sectores industriales ofrecen las mismas oportunidades, de ahí la importancia de poder tomar en cuenta todos los elementos estratégicos básicos para poder establecer una estrategia coherente y alcanzable. Por lo que la estrategia competitiva implica posicionar a una empresa para maximizar el valor de sus capacidades que la distinguen de sus competidores, así como también trata de establecer una posición provechosa y sostenible contra las fuerzas que determinan la competencia en el sector industrial.



BIBLIOGRAFÍA

- Antología UDS, administración y estrategias de negocios 2020, recuperado 01/11/2020, Socoltenango, Chiapas.

<https://plataformaeducativauds.com.mx/inicio.php>