

**Nombre de la alumna: Jessica del Rosario
Hernandez Meza**

**Nombre de la profesora: Myreille Eréndira Rodríguez
Alfonzo**

**Nombre del trabajo: Creación de una ventaja
competitiva mediante una estrategia de negocios**

Materia: Administración estratégica

Grado: 7a cuatrimestre

Grupo: A

Lic. Administración y estrategias de negocios

Introducción

En el presente ensayo, se abordará el tema de la creación de una ventaja competitiva mediante las estrategias de negocios, donde se busca dar a entender todo lo relacionado con la formulación de estrategias y buscar alcanzar los objetivos, metas a través de obtener un buen funcionamiento de las operaciones de la empresa.

Como administradores sabemos, que, al tener un modelo de negocios, con estructuras sólidas nos ayudara en el futuro, para consolidarnos rápido en el mercado y así poder lograr la preferencia de nuestros clientes, como también alcanzar el prestigio de la marca de nuestra empresa, pero para llegar a ser una empresa exitosa, sabemos que la mejor arma son las estrategias enfocadas para la empresa.

Desarrollo

Una empresa siempre busca poder generar ventas positivas a su favor, como también lograr la expansión, pero para poder llegar a esto se debe contar con un modelo de negocio sólido que puede llegar a ser exitoso, es por eso que la mejor arma para ser exitoso nuestro modelo de negocios, se busca crear las estrategias adecuadas para poder implementarlas, con la finalidad de poder lograr crear una ventaja competitiva. Como también buscar crecer las ganancias y rentabilidad que una empresa puede generar a través de las ventas.

A través de las estrategias generadas por parte de los administradores, tiene como finalidad lograr su objetivo, y la ventaja competitiva busca poder crear características distintivas en comparación de la competencia, ahora enfocado en su aplicación para una empresa se busca poder lograr un modelo de negocio mejorado a través de la ayuda de las estrategias las cuales son útiles en poder implementarnos en el mercado.

Para que nuestro modelo de negocio funcione, se debe tomar en cuenta las necesidades de nuestros clientes lo cual cubriremos con nuestro servicio o bien ofrecido por nuestra empresa, en donde a través de la ventaja competitiva se busca hacer que nuestro producto sea único en el mercado e innovador, donde pueda ser capaz de satisfacer las necesidades de nuestros clientes, el cual al tener alta rentabilidad de nuestros productos se genera ganancias, como también se crea el prestigio de calidad, mas que nada a través de esto debemos ser precavidos con la competencia y no ser muy demostrativos con las características que nos distingue y evitar las imitaciones de nuestros procesos como empresas, con la finalidad de no ayudar a nuestras competencias.

Pero para, tener clientes fieles a nuestra marca, se busca implementar una estrategia la cual es el marketing, el cual se enfoca en sus tres etapas los cuales son:

- 1.- Necesidades del cliente
- 2.- Competencia
- 3.- Falta de ética

A través de esto se busca aumentar el comercio y satisfacer las necesidades del cliente, ahora bien con relación a la ventaja competitiva es que ambos buscan aumentar las ganancias y la rentabilidad, en donde el marketing se enfoca en la distribución de plaza, las estrategias de promoción de ventas, en cambio la ventaja competitiva se enfoca en nuestro modelo de negocio y hace que como administradores podremos generar estrategias distintivas e innovar nuestros procesos de producción, distribución, como también fijar los precios de nuestros productos pensados en las posibilidades de nuestros clientes.

Al generar un modelo de negocio distintivo se refiere a la reacción que tienen los clientes por algún producto, esto puede ser dependiendo del precio fijado, el cual no debe ser demasiado alto y al, mismo tiempo debe ser adecuado para conseguir dicho producto, y así poder obtener una cierta una ganancia para la empresa.

Conclusión

Lo que comprendí sobre esta unidad fue, sobre que la ventaja competitiva es un factor primordial para una empresa, ya que a través de esta ventaja se puede lograr la característica distintiva en comparación de otras empresas, en donde se busca optar por procesos adecuados a los presupuestos de la empresa, sin olvidar de cumplir con el objetivo de poder satisfacer las necesidades de los clientes y poder generar rentabilidad y utilidades para la empresa.

Para poder lograr obtener las ganancias y rentabilidad, también es importante el precio establecido por los productos, ya que si se establece un precio alto y nuestro producto es defectuoso es posible que no exista rentabilidad, o en el caso que nuestro precio sea bajo pero el producto no es duradero también no podría generar rentabilidad, es por eso que la fijación de precio de los productos es una decisión que se debe tomar con cautela para evitar riesgos que nos puedan llegar a afectar.



Bibliografía

Administración estratégica 2020 Antología UDS

