

Nombre del alumno: LIMBERG ALBORES MONTOYA

Nombre del profesor: MYREILLE ERENDIRA RODRIGUEZ

Nombre del trabajo: MAPA CONCEPTUAL UNIDAD IV

Materia: ADMINISTRACION ESTRATEGICA

Grado: 7tmo. CUATRIMESTRE

Grupo: LAEN

UNIDAD IV

CREACIÓN DE UNA VENTAJA COMPETITIVA MEDIANTE UNA ESTRATEGIA DE NEGOCIOS

4.1 posicionamiento competitivo y modelo de negocios

modelo de negocios exitoso

los administradores deben elegir una serie de estrategias de negocios que funcionen

abarcaba decisiones

Las necesidades de los clientes o qué debe satisfacerse

Competencias distintivas

Grupos de clientes o a quién debe satisfacerse

4.1.1 Formulación de modelo de negocios: necesidades de los clientes y diferenciación de producto

necesidades de los clientes

Los deseos

Gustos o Antojos

Factores determinan el producto

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

Precio

métodos principales

La compañía podría tomar la decisión de no reconocer la existencia de segmentos del mercado

La compañía podría elegir como objetivo uno o dos segmentos del mercado

La compañía se decide por reconocer las diferencias entre los grupos de clientes

4.1.2 Formulación del modelo de negocios: grupos de clientes y segmentos de mercado

Una compañía que trata de crear un modelo de negocios exitoso tiene que agrupar a los clientes de acuerdo con las semejanzas

4.1.3 Implantación del modelo de negocios: creación de competencias distintivas

desarrollar un modelo de negocios exitoso

Cómo diferenciar y fijar el precio de un producto

En qué medida segmentar el mercado y qué tan amplia será la variedad de los productos