

**Nombre de alumno: Ayla Ebed Zacarías
Bartolón**

**Nombre del profesor: Gerardo Garduño
Ortega**

Nombre del trabajo: Ensayo

**Materia: Organización y administración
de servicios**

Grado: 7° cuatrimestre

Grupo: "A"

Introducción

En el siguiente ensayo veremos el tema de ventajas competitivas, este trabajo está hecho con el propósito de aprender más a cerca de tener un negocio bueno, donde podamos ofrecer y dar un buen servicio y que este sea mejor que los demás, buscando nuevas técnicas e ideas que puedan favorecer el negocio.

Como sabemos en la actualidad existen múltiples empresas que ofrecen diversos productos y muchos de ellos son repetitivos sin embargo lo que hace que tengan un negocio exitoso es la forma de trabajo, lo que ofrecen que los demás no y aunque vendan productos o servicios que pueda ofrecer otra persona hay algo diferente que da ventaja.

Es por eso que las ventajas competitivas se deben ser un punto esencial al empezar un emprendimiento y queramos vender un producto o servicio.

A continuación, hablaremos un poco acerca de un tema importante que destaca en empresas o bien sea emprendedores. El tema es ventajas competitivas, cuando hablamos de ventajas competitivas nos referimos a las características que tiene una empresa, país o personas, estas características destacan más y es lo que hacen la diferencia colocándola en una posición superior para competir. Es decir, tiene un atributo y algo en especial que lo hace competente.

Una ventaja competitiva se puede realizar haciendo un análisis de las empresas que compiten en el mismo mercado para así desarrollar ideas que nos den ventaja de otras. Una de las maneras que se puede hacer es aplicando el foda de dicha empresa, donde incluyen fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas. Esto nos dará un mejor reflejo de la empresa y así desarrollar el servicio que va a diferenciar de los demás.

La ventaja competitiva nos ayuda a distinguir una empresa o persona de otras y la pone como la mejor opción para determinada actividad. Un ejemplo donde se aplican estos puntos importantes es la marca de zapatos Toms. A continuación explicaremos un poco del por qué esta marca se volvió competente:

La famosa marca de zapatos se ha logrado diferenciar de su competencia no por razones comerciales, sino sociales. Desde 2013 lanzó su campaña One for One, por la que por cada producto vendido TOMS dona un par de zapatos a niños de escasos recursos en diferentes regiones del mundo.

En definitiva, llama la atención de buena parte del público actual, que cada vez muestra más interés por el valor comunitario de lo que compra y el impacto benéfico de las empresas que sigue.

Como podemos ver, esta marca tuvieron una idea muy diferente a la de las demás y a pesar de que los zapatos no tengan nada de diferente tuvo demanda gracias a la campaña que lanzaron, donde por cada zapato que vendían donaban zapatos a los niños que no tienen, esto conllevó a que las personas más que adquirir este producto querían apoyar con la causa de regalar zapatos a niños necesitados.

Esta idea fue muy comprometedor porque quizá pensaron que iban a perder, pero se arriesgaron y les funciono muy bien porque se hicieron famosos y sin duda alguna tuvieron ventajas de competencia con otras marcas.

Así como esa empresa hay muchas más que son competentes por sus distintas ideas y servicios que ofrecen. Adoptan nuevas ideas que ninguna empresa tenga pero que están seguros de que va a funcionar para que tengan buenos resultados.

Existen tres tipos de ventajas competitivas:

- Liderazgo en costes: En este caso se compite por tener unos costes más bajos. El ejemplo más significativo son todas las compañías aéreas de bajo coste o low cost.
- Diferenciación de producto: En este caso el precio de venta del producto será más elevado, compitiendo con un producto de mayor calidad. Por ejemplo, Apple ha conseguido que su público asocie su marca con equipos de alto rendimiento y con el diseño más avanzado.
- Segmentación de mercado: Aunque no es considerada una ventaja competitiva más, es mencionada. Ya que utiliza una de las otras dos ventajas competitivas pero en un ámbito más reducido del mercado, industria o país.

Estos tipos de ventajas nos permite tener una idea de cómo podemos aplicar las técnicas y lo que realmente queremos ofrecer a las personas, para así enfocarnos y tener un mismo objetivo y hacia que publico va a ser dirigido

Desarrollo

Actualmente los negocios se ven afectados por la crisis económica mundial y como consecuencia los precios en el mercado han aumentado y existe mayor desempleo. Esto se debe muchas veces a que existe una alta competitividad empresarial y muchas veces no tiene estrategias que puedan favorecer la empresa.

Las ventajas competitivas son las que se encargan de que la empresa funcione y los servicios y productos que se ofrecen sean diferentes teniendo una mejor opción para las personas y prefieran nuestro servicio y no otros. Así también las personas involucradas no se vean afectadas económicamente.

Toda empresa debe idear un plan de acción desarrollando tácticas para defenderse de la competencia logrando una ventaja competitiva logrando así un posicionamiento en el mercado.