



## Súper nota

*Nombre del Alumno: Aimer Leandro Aguilar García*

*Nombre del tema: Casos de éxito*

*Parcial: I*

*Nombre de la Materia: Taller del emprendedor*

*Nombre del profesor: García Hernández Lucero del Carmen*

*Nombre de la Licenciatura: Medicina Veterinaria y Zootecnia*

*Cuatrimestre: 9*



# STARBUCKS

## HOWARD SCHULTZ

Schultz tenía experiencia en ventas y marketing, y se unió a Starbucks en 1982 como director de operaciones y marketing.



Visión audaz, pasión por el café de calidad, enfoque en la experiencia del cliente.



## PRODUCTO

Café especializado, bebidas de café, té, bocadillos y productos relacionados.

## VENTAJAS COMPETITIVAS

- **Calidad del café:** Starbucks se enfoca en ofrecer café de alta calidad, comprando granos de cafés de origen sostenible y tostándolos con cuidado.
- **Experiencia del cliente:** Ambiente acogedor y cómodo en las tiendas, personal amable y capacitado, música ambiental agradable.
- **Variedad de opciones:** Amplia gama de bebidas y productos, incluyendo opciones personalizadas según las preferencias del cliente.
- **Innovación:** Introducción de nuevas bebidas estacionales y colaboraciones con marcas reconocidas.
- **Programa de fidelización:** Sistema de recompensas (Starbucks Rewards) que incentiva la lealtad del cliente y promueve visitas repetidas.

## FACTORES DE EXITO DEL MODELO DE NEGOCIO

- **Calidad del café:** Starbucks se enfoca en ofrecer café de alta calidad, comprando granos de cafés de origen sostenible y tostándolos con cuidado.
- **Experiencia del cliente:** Ambiente acogedor y cómodo en las tiendas, personal amable y capacitado, música ambiental agradable.
- **Variedad de opciones:** Amplia gama de bebidas y productos, incluyendo opciones personalizadas según las preferencias del cliente.
- **Innovación:** Introducción de nuevas bebidas estacionales y colaboraciones con marcas reconocidas.
- **Programa de fidelización:** Sistema de recompensas (Starbucks Rewards) que incentiva la lealtad del cliente y promueve visitas repetidas.

Starbucks ha logrado convertirse en un gigante global del café mediante la combinación de calidad, experiencia del cliente y una estrategia empresarial sólida. Desde sus humildes comienzos hasta su expansión internacional, Starbucks ha mantenido un compromiso con la excelencia y la innovación, estableciendo un estándar para la industria del café especializado. Su éxito demuestra el poder de una visión audaz, una ejecución efectiva y un enfoque centrado en el cliente para construir una marca icónica y sostenible a largo plazo.



# Uber

## TRAVIS KALANICK Y GARRETT CAMP.

Ambos fundadores tenían experiencia en tecnología y emprendimiento.

Visión innovadora, habilidades técnicas, capacidad para identificar una necesidad no satisfecha en el mercado.

### PRODUCTO



- Producto/Servicio: Plataforma de transporte compartido basada en una aplicación móvil.

### VENTAJAS COMPETITIVAS

- **Facilidad de uso:** Interfaz simple y conveniente para usuarios y conductores.
- **Disponibilidad 24/7:** Servicio accesible en cualquier momento y lugar.
- **Precios competitivos:** Tarifas generalmente más bajas que las de los taxis tradicionales.
- **Seguimiento en tiempo real:** Los usuarios pueden rastrear la ubicación de su conductor y el tiempo estimado de llegada.
- **Variedad de opciones:** Diferentes tipos de vehículos disponibles según las necesidades del usuario (UberX, UberBlack, etc.).

### FACTORES DE EXITO DEL MODELO DE NEGOCIO

- **Escalabilidad:** Modelo de negocio escalable que permite la expansión a nivel global.
- **Tecnología disruptiva:** Utilización de tecnología innovadora para optimizar la experiencia del usuario y la eficiencia operativa.
- **Flexibilidad laboral:** Atracción de conductores mediante la flexibilidad de horarios y la posibilidad de generar ingresos adicionales.

Uber ha revolucionado la industria del transporte urbano mediante la combinación de tecnología innovadora y una comprensión profunda de las necesidades de los usuarios y los conductores. Su éxito radica en la capacidad de ofrecer un servicio conveniente, accesible y confiable, respaldado por un modelo de negocio escalable y adaptable. Como resultado, Uber se ha convertido en un líder indiscutible en el mercado global de transporte compartido, sentando un precedente para la innovación disruptiva en otras industrias.

INFORMACION EXTRAIDA DE <https://konfio.mx/tips/casos-de-exito/>