

En conclusión, en las dos historias se pueden ver grandes emprendimientos, en los que los directivos no se dieron por vencidos, persistieron en la visión que tenían, yendo mas allá de lo que tenían pensado, sin importar las competencias que tuvieron, ellos innovaron para que la marca que habían creado no se perdiera, si no que se siguiera superando, llegando a lograr un gran numero de ventas, en el caso de Starbucks abriendo sucursales en otros países, respetando las culturas de cada país sin dejar la esencia de su producto. Tomando en cuenta también las estrategias de venta que tuvieron cada empresa, y la creatividad de la imagen como lo hizo Lacroix, tuvo que despertar su creatividad para no solo tener buena calidad de producto, si no también llamar la atención en su imagen poniendo mas colores.

Lo aprendido serian las estrategias de venta, calidad e imagen, tener visión, y persistir en cumplirla hasta llegar al éxito y más allá