



Súper nota.

Nombre del Alumno: Alexa Gabriela Rodríguez Galindo.

Nombre del tema: Creación de una ventaja competitiva mediante una estrategia de negocios.

Parcial: 4da unidad.

Nombre de la Materia: Administración Estratégica.

Nombre del profesor: Víctor Manuel Martínez.

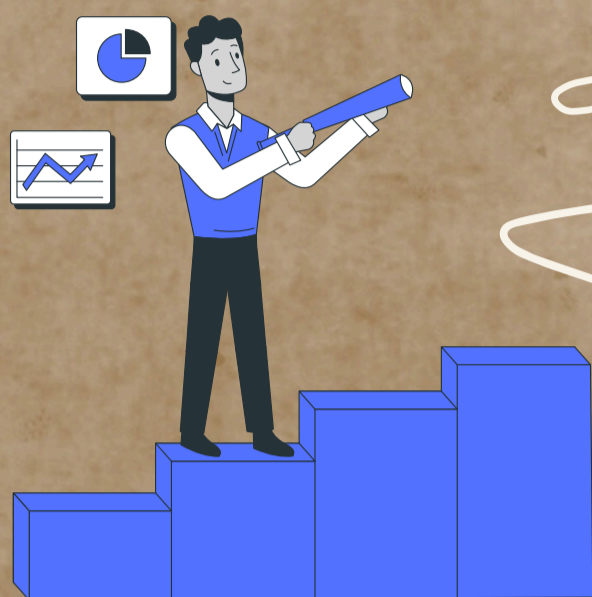
Nombre de la Licenciatura: Administración y estrategias de negocios

Cuatrimestre 7.

Fecha: 29 de noviembre de 2024.

CREACIÓN DE UNA VENTAJA COMPETITIVA MEDIANTE UNA ESTRATEGIA DE NEGOCIOS

POSICIONAMIENTO COMPETITIVO Y MODELO DE NEGOCIOS



El posicionamiento competitivo se enfoca en cómo una empresa se diferencia en el mercado frente a sus competidores, mientras que el modelo de negocios describe cómo la empresa genera valor y beneficios a través de sus operaciones y estrategias comerciales. Ambos son fundamentales para el éxito estratégico de una organización.

FORMULACIÓN DEL MODELO DE NEGOCIOS: GRUPOS CLIENTES Y SEGMENTOS DE MERCADO



la formulación del modelo de negocios en cuanto a grupos de clientes y segmentos de mercado implica identificar a quién se dirige la oferta de la empresa, segmentando el mercado en grupos específicos que comparten características comunes. Esto permite ofrecer productos y servicios más adecuados a las necesidades de cada segmento, aumentando las probabilidades de satisfacción del cliente y éxito comercial.

IMPLANTACIÓN DEL MODELO DE NEGOCIOS: CREACIÓN DE COMPETENCIAS DISTINTIVAS



Es un proceso estratégico que permite a una empresa desarrollar capacidades únicas que la hacen destacar frente a la competencia, asegurando su sostenibilidad y éxito a largo plazo. Esto no solo le proporciona ventajas competitivas, sino que también le permite adaptarse mejor a las demandas del mercado y a las dinámicas cambiantes del entorno.