



Súper nota.

Nombre del Alumno: Norma Valeria Rodríguez Galindo.

Nombre del tema: Análisis interno: Competencias distintivas ventaja competitiva y rentabilidad.

Parcial: 3ª unidad.

Nombre de la Materia: Administración estratégica.

Nombre del profesor: Víctor Manuel Martínez.

Nombre de la Licenciatura: Administración y estrategia de negocios.

Cuatrimestre: 7to cuatrimestre.

ANÁLISIS INTERNO: COMPETENCIAS DISTINTIVAS, VENTAJA COMPETITIVA Y RENTABILIDAD.

Ventaja competitiva.

Una ventaja competitiva son todos los aspectos y características que hacen sobre salir a una marca o producto entre la competencia, con los que ofrecen más valor y beneficios a los clientes.



¿Para qué sirve una ventaja competitiva?

Gracias a la ventaja competitiva, tienes una base para construir tu propuesta de valor: ese aspecto (o varios aspectos) que convierte tu producto o servicio en la opción más conveniente para tu público meta.



Tipos de ventajas competitivas de una empresa.

VENTAJA COMPARATIVA.

La ventaja comparativa es hacer u ofrecer un producto o servicio de mejor manera que la competencia. Cuando tu empresa proporciona lo mismo que otras, el consumidor tiene la oportunidad de elegir, y es aquí cuando las ventajas competitivas aparecen.



VENTAJA DIFERENCIAL.

La ventaja diferencial busca las características que destaquen del resto de los competidores. Es lo que hace un producto o marca diferente.



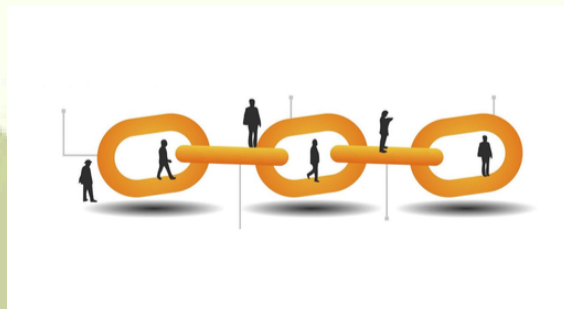
VENTAJA COMPETITIVA SOSTENIBLE.

La ventaja competitiva puede tener la cualidad de “sostenible” cuando esta planificada a largo plazo. Este tipo de ventajas se plantea para que un negocio crezca en torno a ella, durante años.



La cadena de valor.

La cadena de valor es una herramienta de análisis estratégico que determina la ventaja competitiva de una empresa con el objetivo de mejorar su rentabilidad.



¿Qué beneficios aporta la cadena de valor a una empresa?

Un profundo análisis de cadena da valor implica una oportunidad de desarrollo, ya que podemos ver una forma más clara por que los clientes eligen nuestro producto o servicio.



Bibliografía.

Apuntes tomados en clase