



Mi Universidad

Super nota

Ezequiel Francisco pascual

Nombre del tema: los 3 primeros temas de la Unidad 4.

Parcial 4

Nombre de la Materia: ADMINISTRACIÓN ESTRATÉGICA

Nombre del profesor: VICTOR MANUEL MARTINEZ PEREZ

Administración y estrategia de negocios

7 cuatrimestre

30 de noviembre de 2024

CREACIÓN DE UNA VENTAJA COMPETITIVA MEDIANTE UNA ESTRATEGIA DE NEGOCIOS

Posicionamiento competitivo y modelo de negocios

El posicionamiento competitivo es un término que se utiliza para describir el proceso de establecer tu negocio como una empresa confiable en la mente de los consumidores. Esto es muy útil para distinguirte de otros proveedores y resaltar los aspectos positivos de tu empresa.



Formulación de modelo de negocios: necesidades de los clientes y diferenciación de producto.

Las necesidades de los clientes son los deseos, expectativas y requerimientos que un cliente tiene al buscar un producto o servicio. Comprender estas necesidades es esencial para ofrecer una experiencia satisfactoria y garantizar la fidelización de los clientes. La diferenciación del producto es lo que hace que tu producto o servicio destaque para tu público objetivo. Es la forma en que distingues lo que vendes de los productos de tus competidores y aumenta la fidelidad de marca, las ventas y el crecimiento.



Formulación del modelo de negocios: grupos clientes y segmentos de mercado

La segmentación de mercado se refiere a clasificar a los clientes potenciales en grupos según sus atributos clave a fin de promocionarles productos y servicios. Los cuatro tipos comunes de segmentos de clientes son demográfico, psicográfico, geográfico y conductual.

