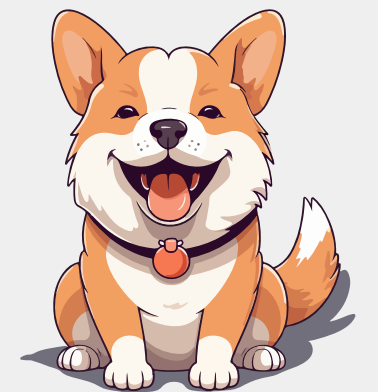
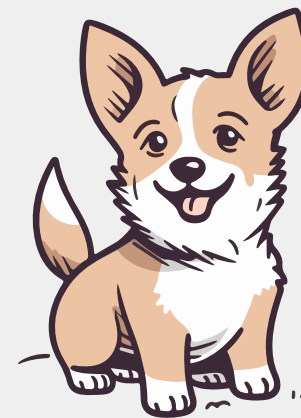
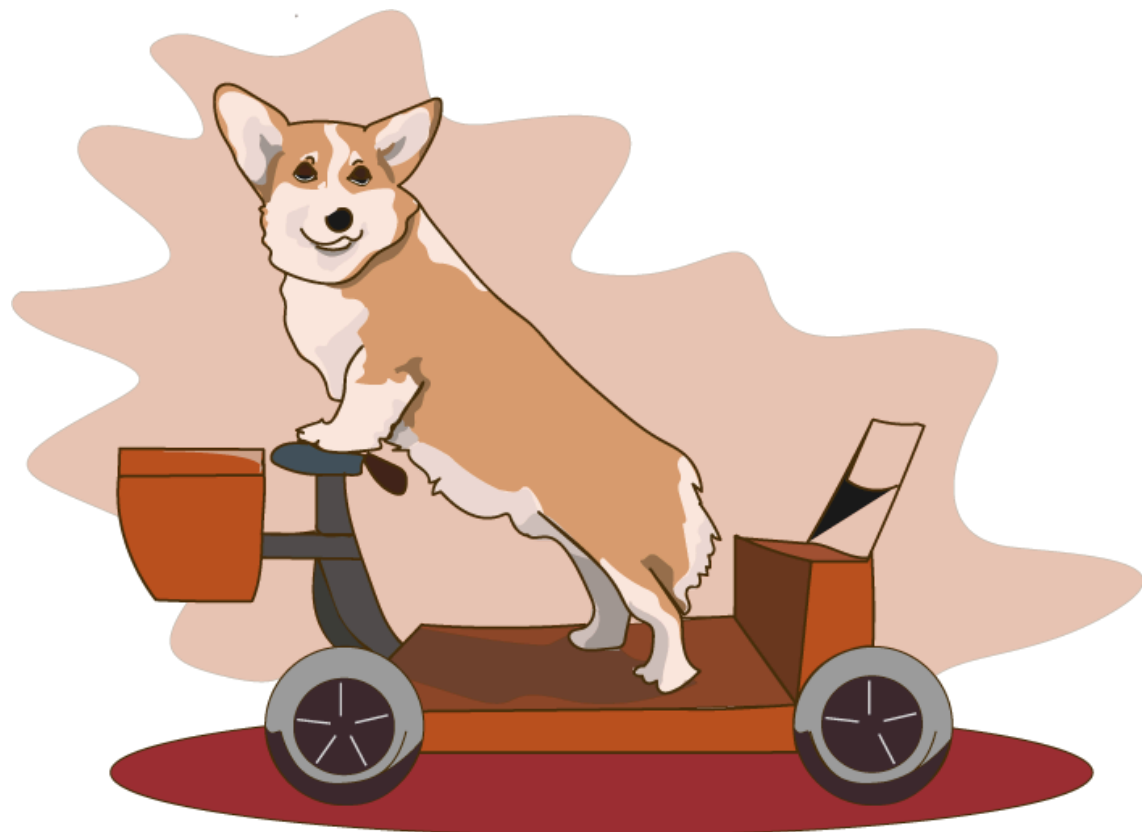
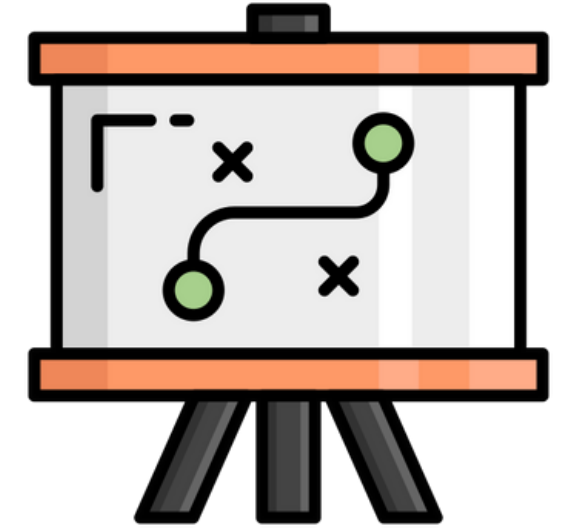


VENTAJA COMPETITIVA MEDIANTE ESTRATEGIA DE NEGOCIOS

Armando Canche, Luis Lagunez, Luis Quintana & Leticia Tejero

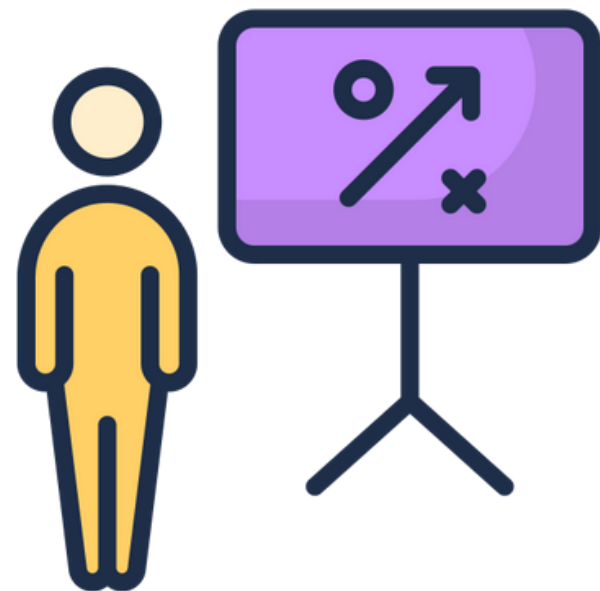


¿Cómo implementa los 4 elementos del modelo básico de administración estratégica?



En primer lugar, hicimos el FODA, en base a eso, elaboramos la **formulación de la estrategia** a nivel **funcional**:

- Área de marketing
- Área de tecnología
- Área de RH
- Área de servicio al cliente



Implementación de la estrategia:

- *Marketing*: Se lanzarán campañas digitales en redes sociales.
- *Tecnología*: Asignar un equipo de desarrollo para implementar mejoras en la experiencia de usuario
- *RH*: Se encargará de monitorear el desempeño del personal a través de encuestas internas de satisfacción laboral.
- *Servicio al cliente*: Se implementará un equipo disponible para atender a usuarios sobre su experiencia en la app o problemas técnicos relacionados a esta misma.

Evaluación y control:

- *Marketing*: Mediante el número nuevo de usuarios así como el crecimiento de seguidores.
- *Tecnología*: Se evaluará la satisfacción del usuario mediante encuestas dentro de la app o mediante reseñas.
- *RH*: Encuestas internas, tasas de finalización de los programas de capacitación.
- *Servicio al cliente*: Mediante los tiempos de respuesta de nuestro personal, la satisfacción del cliente después del post-servicio.

¿Su ventaja competitiva está basada en la diferenciación de productos/servicios que ofrece o en los precios bajos (o estrategia alternativa)? Explicar por qué.

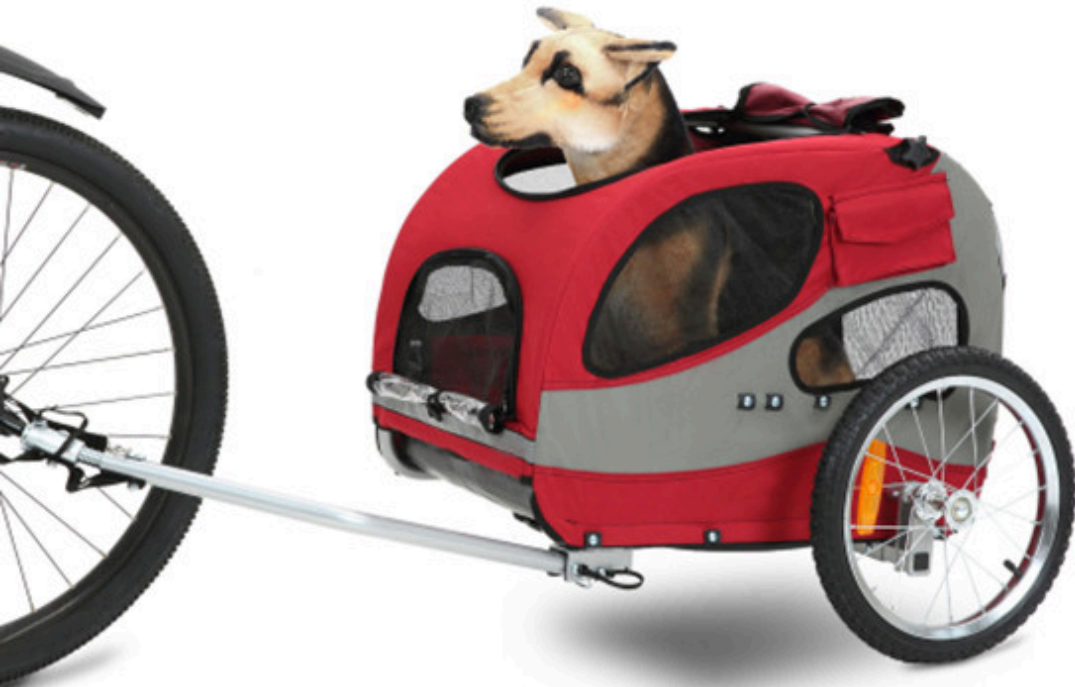
Nuestra ventaja competitiva está basada en la diferenciación.

La aplicación ofrece una experiencia de usuario mejorada al permitir ver calificaciones y reseñas de los prestadores, lo que genera confianza y una percepción de seguridad, lo cual es un factor diferenciador importante en el mercado de transporte.



¿Cómo podría mejorar su modelo y estrategias de negocios para fortalecer su ventaja competitiva?

- **Ampliar la diferenciación:** Incluir más características en la app, como la capacidad de seleccionar prestadores según preferencias personales (género, idioma, etc.) o proporcionar recomendaciones personalizadas basadas en reseñas y preferencias pasadas.
- **Sostenibilidad:** Considerar transportistas con bicicletas o triciclos modificados para el fácil y cómodo transporte y paseo de mascotas.
- **Programa de fidelidad:** Desarrollar un sistema de recompensas basado en reseñas positivas o frecuencia de uso para incentivar la persistencia de los usuarios.



¿Cuál sería su estrategia hacia la segmentación de mercados?

Nuestra empresa puede optar por una segmentación geográfica y demográfica.

- **Geográfica:** Adaptar las ofertas a diferentes puntos de la ciudad, por ejemplo, zonas de alta demanda y desarrollo económico con más énfasis en eficiencia y zonas con menor desarrollo económico y alejadas con enfoque en accesibilidad.
- **Demográfica:** Enfocarse en distintos grupos de edad o estilo de vida, por ejemplo, jóvenes urbanos que buscan servicios rápidos y eficientes, familias que valoran la seguridad y reseña, etc.



¿Cómo realizará el análisis de grupo estratégico?



Estudiamos a posibles competidores que estén dentro del mismo mercado, que pueden ser empresas que también ofrecen servicios de cuidado de mascotas. En esto incluimos tanto las apps similares como los negocios tradicionales o veterinarias.

Para hacer este análisis, nos enfocamos en aspectos clave como:

- *Identificación de competidores relevantes*
- *Criterios de comparación:*
 - **Tecnología**
 - **Calidad del servicio**
 - **Relaciones estratégicas**

De acuerdo a los competidores que identifiquemos y a los criterios de comparación, vamos a poder determinar qué empresas tienen estrategias similares y así poder establecer un grupo estratégico.



MUCHAS GRACIAS

Armando Canche, Luis Lagunez,
Luis Quintana & Leticia Tejero



PET'S RIDE