



## TEST + TAREAS

# TEMA 7

## OBJETIVOS

El objetivo de este tema es que conozcan en que se basan ambas estrategias de posicionamiento y competencia de marca, así como los factores de la innovación útil o la innovación en valor, siempre deben de ser un factor relevante en tu negocio.

## ESTÁNDARES DE APRENDIZAJE

1. Conocer el significado de la estrategia de Océano Azul y Océano Rojo.
2. Conocer caso de éxito de una empresa en constante innovación.
3. Aprender y responder las preguntas claves para posicionar tu marca y trazar la estrategia.
4. Desarrollar el espíritu competitivo con uno mismo. Nuestra competencia no es quién hace lo mismo, somos nosotros mismos mejorando lo que ya hacemos.



## EJERCICIO INTERACTIVO Y METODOLOGÍA

### 1. TEST

1. La competencia directa vende productos iguales o similares al tuyo compartiendo al mismo público
  - VERDADERO
  - FALSO
2. La competencia indirecta es aquella que:
  - Compra productos sustitutos al tuyo que se dirigen al mismo público.
  - Vende productos diferentes al tuyo que se dirigen al mismo público.
  - Vende productos sustitutos al tuyo que se dirigen al mismo público.
3. ¿Cuál de estas empresas nació directamente en un océano azul?
  - Apple
  - AirBnB
  - Nintendo
4. Si perteneces a mercados saturados, donde crecer y mantenerse en el tiempo es complicado por la competencia, estás en:
  - Océano rojo
  - Océano azul
  - Océano negro
5. Las siglas de la matriz de RICE significan:
  - Respetar, Inocencia, Carisma y Empatía.
  - Reducir, Incrementar, Crear y Eliminar.
  - Rivalidad, Incentivos, Competencia y Encauzar.
6. Todo aquello que no sea igual a tu producto/servicio o se dirijan al mismo público objetivo es lo que se refiere a competencia
  - VERDADERO
  - FALSO



7. Al navegar en un océano rojo:
  - Implica que hay poca o ninguna competencia
  - No es que sea una crisis asegurada, pero debes aumentar tu competitividad y mejorar lo existente.
  - Tu objetivo principal es ganar una posición de liderazgo
8. ¿Cuál de estas empresas triunfó en un océano rojo?
  - Cirque du Soleil
  - Apple
  - Uber
9. ¿Cuál de estas empresas pasó de un océano rojo al azul?
  - KFC
  - Samsung
  - Nintendo
10. EL FOUR ACTIONS FRAMEWORK, consiste en:
  - Reducir los factores por debajo de los estándares de la industria para reducir los costes
  - Eliminar, reducir, crear y aumentar los factores que definen un modelo de negocio determinado.
  - Incrementar componentes por encima de lo habitual en la industria para innovar en valor

## 2. TAREAS

- MIRO: "DIFERENCIAS ENTRE UN OCÉANO ROJO Y UN OCÉANO AZUL"
- MIRO: "DIFERENCIAS ENTRE COMPETENCIA DIRECTA E INDIRECTA"
- MIRO: "RESPONDE A LAS PREGUNTAS DEL ROAD MAP CON TU PROYECTO"