



TEST + TAREAS TEMA 7

OBJETIVOS

El objetivo de este tema es que conozcan en qué 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"