



UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE SAN LUIS RIO COLORADO

Estrategia y táctica de una organización

MTRO. RICARDO ALEJANDO SOTO MORALES

ALUMNO: VICTOR MANUEL GALVAN COVARRUBIAS

ING. EN DESARROLLO Y GESTIÓN DE SOFTWARE

San Luis Rio Colorado, Sonora

Mayo, 2022



EMPRESA	ESTRATEGIA	JUSTIFICACIÓN	TÁCTICA	JUSTIFICACIÓN
MC DONALDS	-Bienes raíces -Servicio rápido	Mc Donalds logro su gran popularidad dentro del mercado de la comida rápida gracias los ingresos producidos por toda la infraestructura de sus establecimientos.	-Manejo inmobiliario -Arrendamiento de los locales	De donde provienen los ingresos mayoritarios de la empresa es de cada local con el que esta cuenta. Puesto que de la producción de comida genera ingresos, pero mayoritariamente para el establecimiento mismo. Comprando los terrenos de los locales.
KFC	-Innovación	En los inicios de la empresa, esta innovó con nuevas maneras en que la comida era producida en los establecimientos, lo cual les otorgo una gran ventaja en esa época.	-Servicio Rápido -Buenos precios -Receta única	La innovación se dio a través de la preparación rápida de todos sus productos y los altos estándares de calidad que esta maneja en cuanto a la preparación y sabor de los mismos.
LITTLE CAESARS	-Innovación -Bajos Costos	La rapidez con la que preparan sus productos y los precios tan bajos	-Tiempos de entrega	El horno rotatorio de cocción de aire hizo posible que las pizzas estén

		que ofrecen a todos sus clientes son decisivos para el éxito de esta empresa		listas para entregar a sus clientes unos minutos después de que han sido ordenadas.
STARBUCKS	-Propuesta de valor	La empresa se destaca no por su venta de café sino por todo lo que ofrece dentro de sus establecimientos y cuando los clientes consumen sus productos	-Experiencia completa -Personalización -Centrarse en el cliente -Calidad	Con un ambiente acogedor y personalización al ordenar cualquier producto. La marca deja tan contentos a sus clientes que estos duran más de lo habitual que las personas durarían en la competencia.
OXXO	-Infraestructura -Servicios -Logística	La organización que se encuentra por detrás de la empresa los ha llevado hasta donde ahora se encuentran. Puesto que la gran organización que se tiene dentro de esta es una ventaja en cuanto a la competencia.	-No es una franquicia -Tiene una división inmobiliaria -Renta no compra	Al no ser una franquicia, les da poder sobre cada local con el que cuentan. La división inmobiliaria se hace cargo de buscar posibles lugares con potencial para abrir nuevos establecimientos.