

## COMPETENCIA CON LA AYUDA DE LA TECNOLOGÍA DE INFORMACIÓN

La tecnología de información puede cambiar la manera en la que compiten los negocios. Por lo tanto, los sistemas de información también deberían concebirse desde un punto de vista estratégico, es decir, como redes competitivas vitales, como un medio de renovación de la organización y como una inversión necesaria en tecnologías

Los negocios pueden contrarrestar las amenazas de las fuerzas competitivas a las que se enfrentan, mediante la implementación de cinco estrategias competitivas básicas.



### ESTRATEGIA DE LIDERAZGO DE COSTOS

Llegar a ser un fabricante de bajo costo de productos y servicios en la industria, o encontrar formas de ayudar a sus proveedores o clientes a reducir sus costos o a incrementar los costos de sus competidores

### ESTRATEGIA DE DIFERENCIACIÓN.

Desarrollar formas de diferenciar los productos y servicios de una empresa de los de sus competidores o de reducir las ventajas de diferenciación de los competidores.

### ESTRATEGIA DE INNOVACIÓN

Hallar nuevas formas de hacer negocios. Esto puede implicar el desarrollo de productos o servicios únicos, o ingresar a mercados o nichos de mercado únicos.

### ESTRATEGIAS DE CRECIMIENTO

Ampliar de manera significativa la capacidad de una empresa para producir bienes y servicios, extenderse a mercados globales, diversificarse en nuevos productos y servicios o integrarse en productos y servicios relacionados.



## ESTRATEGIAS DE ALIANZAS

Establecer nuevos vínculos y alianzas de negocios con clientes, proveedores, competidores, consultores y otras empresas.

La lucha constante por alcanzar una ventaja competitiva susceptible de medirse en una industria o mercado ocupa una parte importante del tiempo y dinero de una organización.

Una vez que una empresa descubre cómo obtener una ventaja sobre sus competidores, éstos descubren cómo lo hizo y hacen lo mismo. Lo que alguna vez fue una ventaja competitiva es ahora una necesidad competitiva



El valor principal de negocio para muchas empresas, llegar a ser un negocio enfocado en el cliente, radica en su capacidad de ayudarles a mantener la lealtad de los clientes, anticipar sus necesidades futuras, responder a sus preocupaciones y suministrar la más alta calidad de servicio al cliente.

**CÓMO UN NEGOCIO ENFOCADO EN EL CLIENTE DESARROLLA VALOR Y LEALTAD DEL CLIENTE MEDIANTE EL USO DE LAS TECNOLOGÍAS DE INTERNET.**

