**Océanos**

Océano rojo: mercado que ya existe y tiene mucha competencia.

Océano azul: mercado desconocido o inexistente.

Este concepto viene del libro “Blue Ocean Strategy” de W. Chan Kim y Renée Mauborgne, del que han sacado varias ediciones en donde ha ido actualizando, la primera fue publicada a principios de los 2000’s.

En el océano azul no hay que seguir reglas ni adaptar el modelo de negocio al de otras empresas, ya que no hay ninguna, mientras que en el océano rojo ya hay bastante información y hay una demanda establecida en los sectores existentes, ya que no se empieza de cero.

Ejemplos de océanos azules: Windows, Tesla, Netflix y McDonalds.

Ejemplos de océanos rojos: iPhone, Five Guys, Samsung TV y BOSE.