

The logo for BIK, featuring a white hexagonal icon with a smaller hexagon inside, followed by the letters 'BIK' in a bold, white, sans-serif font. The background of the entire left side of the image is a red field with a white fingerprint-like pattern of concentric, wavy lines.

# JORNADA

## POR QUÉ AMAZON NO ES TU COMPETENCIA. O SÍ

BIK  IDEA

 GANDIA

 5 DE MAYO

 10.00 H



**Juan Simó Gisbert**

Desarrollo de Negocio

*Centro Europeo de Empresas e  
Innovación (CEEI Alcoy-Valencia)*

FINANCIA:



COORDINA:





Antes de empezar...

¿Quiénes somos?

¿A qué nos dedicamos?

¿Qué **valor** ofrecemos?

¿En que **mercado** estamos?

¿Quiénes son nuestros  
**Proveedores**?

¿Quiénes son nuestros **Clientes**?

¿Cuáles son sus **necesidades**?

# Valor



“La clave de la generación de la riqueza, está en servir al prójimo.”

*Ludwig von Mises*

# Valor y clientes

## VALOR *(RAE)*

*Del lat. Valor, -oris.*

1. m. **Grado de utilidad** o aptitud de las cosas **para satisfacer necesidades** o proporcionar bienestar o deleite

“**Percepción subjetiva** que un cliente tiene **de los beneficios de un producto, para resolver un problema** o una necesidad”

Depende de las circunstancias personales...





# Valor según Oferta/Demanda



## Oferta vs. Demanda

### FORD FOCUS TREND

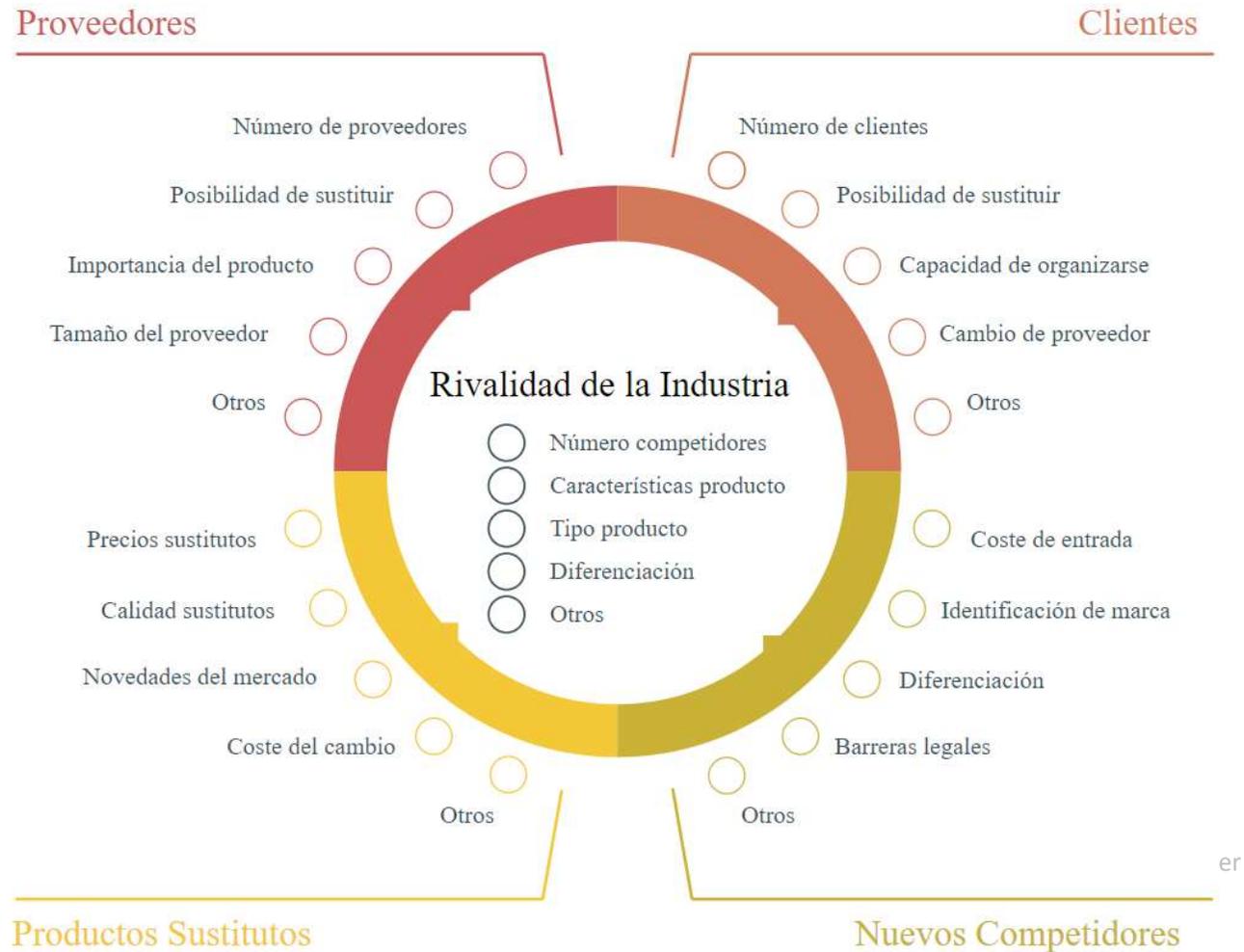
CONFIGURADOR
✓ ACABADO
✓ CARROCERÍA
MOTOR Y TRANSMISIÓN
<b>COLOR</b>
TAPICERÍA
EQUIPAMIENTO OPCIONAL
RESUMEN

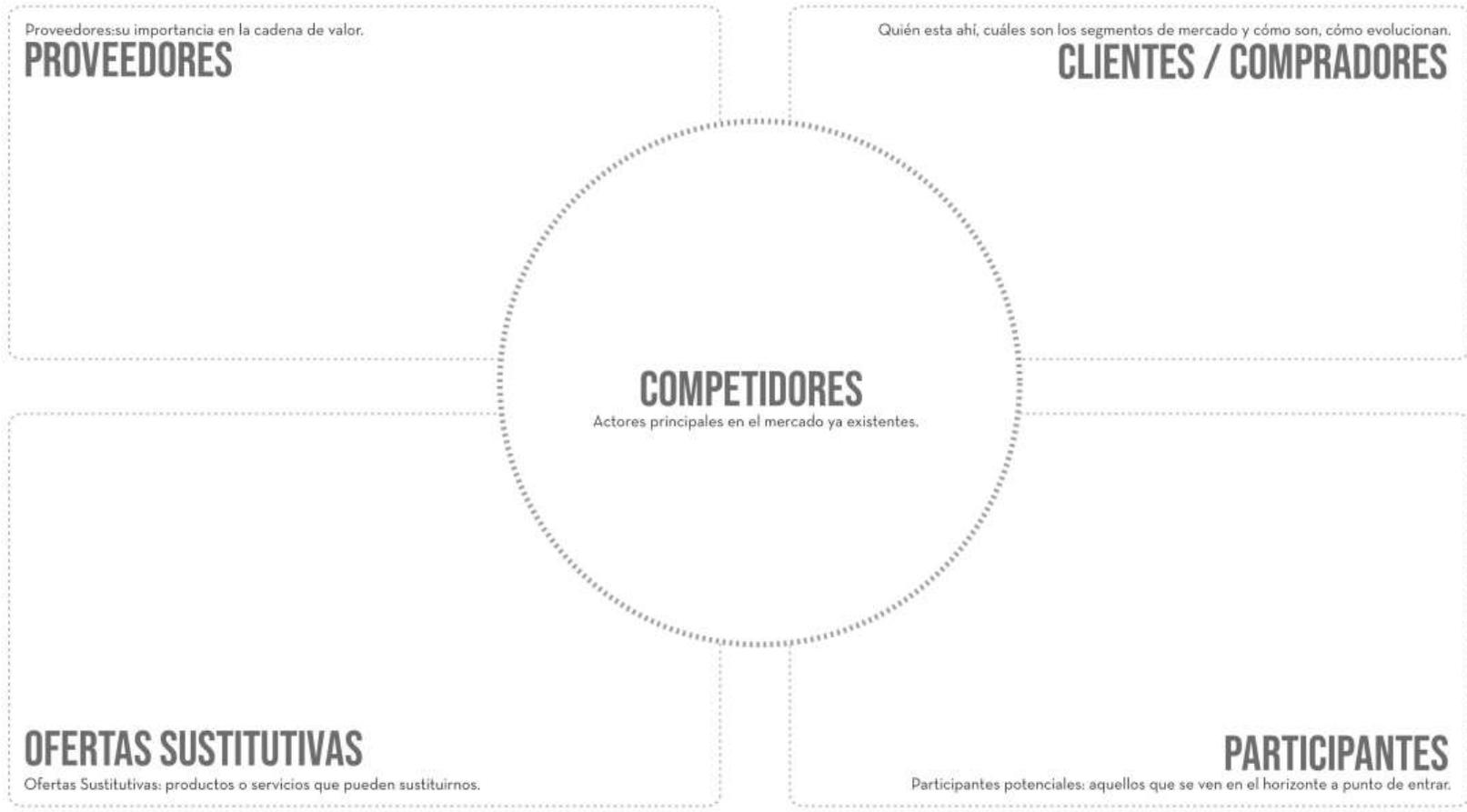


# Las 5 Fuerzas Competitivas (I)

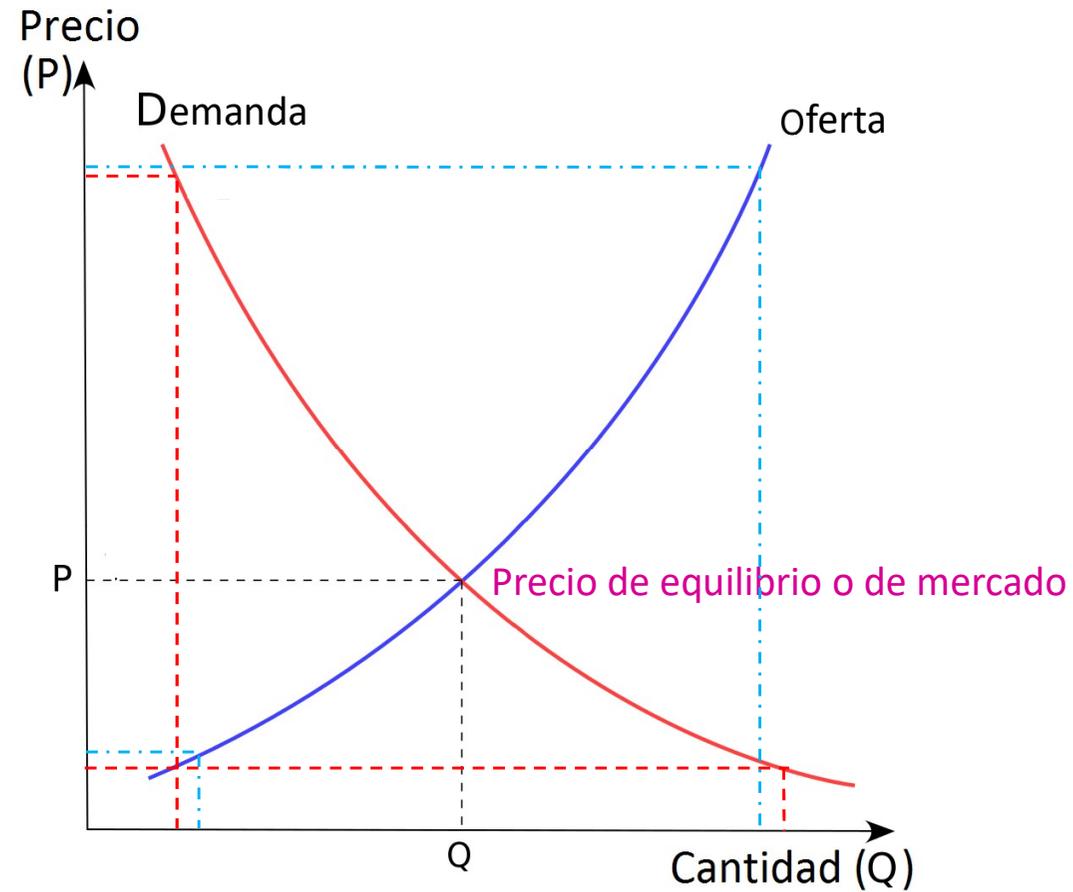


# Las 5 Fuerzas Competitivas (II)



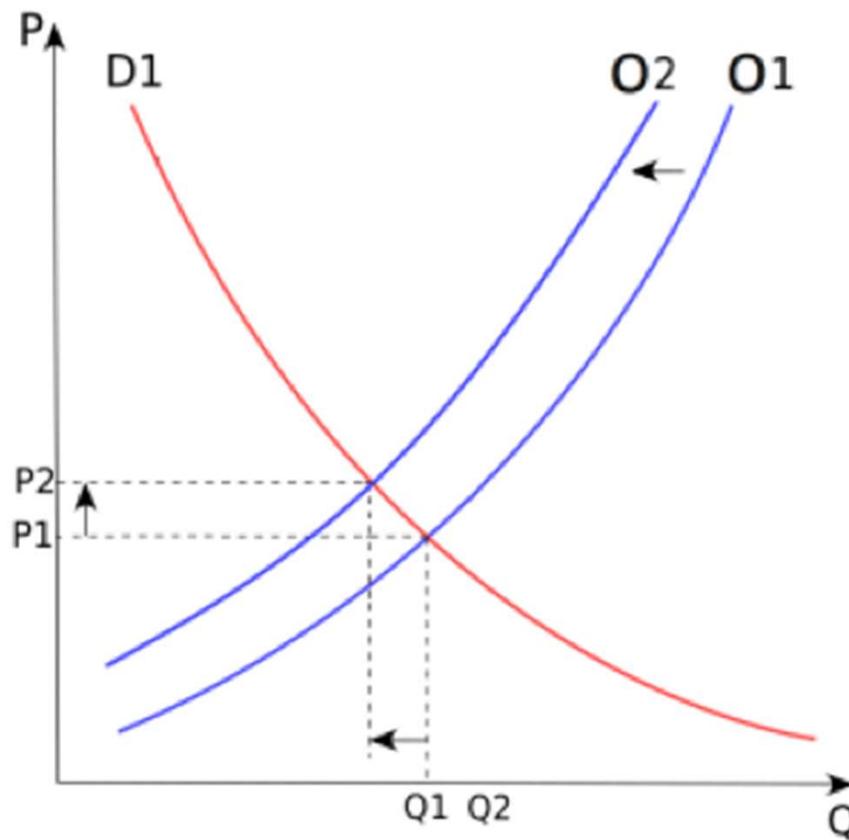


# Precio: Equilibrio de Oferta/Demanda



# Factores que influyen en la Oferta

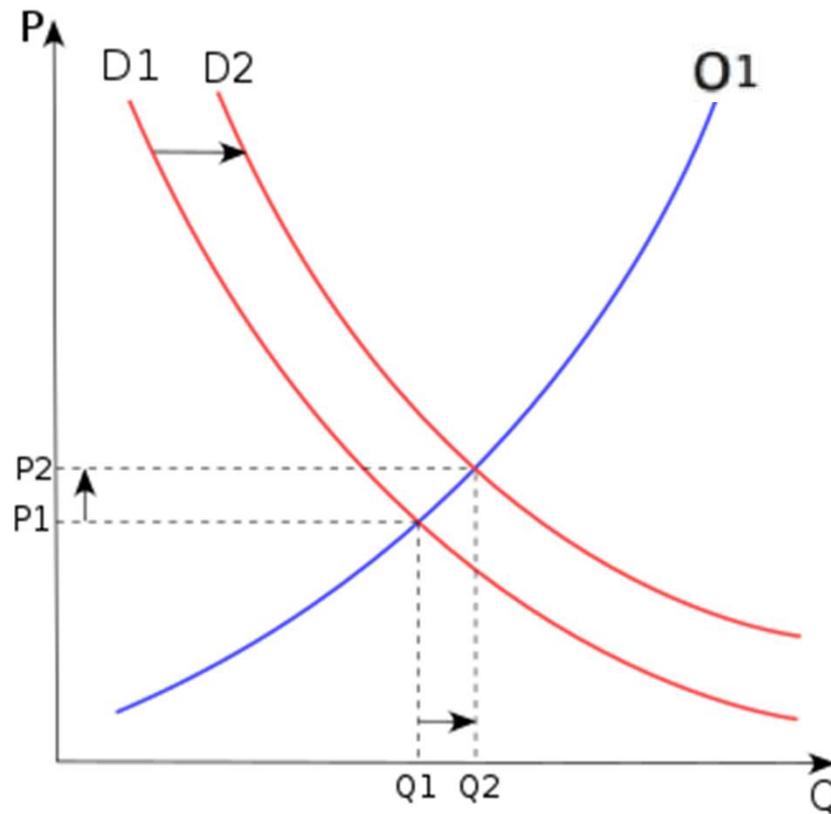
Si la Oferta disminuye... Aumenta el precio!!



- **Precio:** Sube con menos oferta
- Si bajan los **Costes de producción**, aumenta la oferta → - Precio
- **Recursos tecnológicos:** Si avanzan, incrementan la oferta → - Precio
- **Nº competidores:** Si sube, sube la oferta → - Precio

# Factores que influyen en la Demanda

Si la Demanda aumenta... Aumenta el precio!!



- **Precio:** Sube con la **demanda**
- **Nivel de renta:** Sube la **demanda** → + Precio
- **Más Necesidades:** Suben la **demanda** → + Precio
- **Más variedad de Gustos:** Suben la **demanda** → + Precio
- **Precio productos:**
  - **Sustitutivos:** Pueden bajar la **demanda** → - Precio
  - **Complementarios:** Pueden subir la **demanda** + Precio

# Valor y ventaja competitiva



- a. **VALOR DIFERENCIAL** de nuestro producto o servicio, **que** decide la compra del cliente
- b. **Mantenerla o aumentarla** por **viabilidad**, para

**1º VENDER,  
2º VENDER MÁS  
3º y con MÁS MARGEN**

- c. **Requiere invertir** recursos, económicos, materiales, de tiempo
  - i. **A corto plazo:** Mantenimiento del negocio → Operaciones
  - ii. **A medio y largo plazo:** Estrategia → Proyectos de mejora continua → Innovación
  - iii. **¡Conocer a la competencia!**

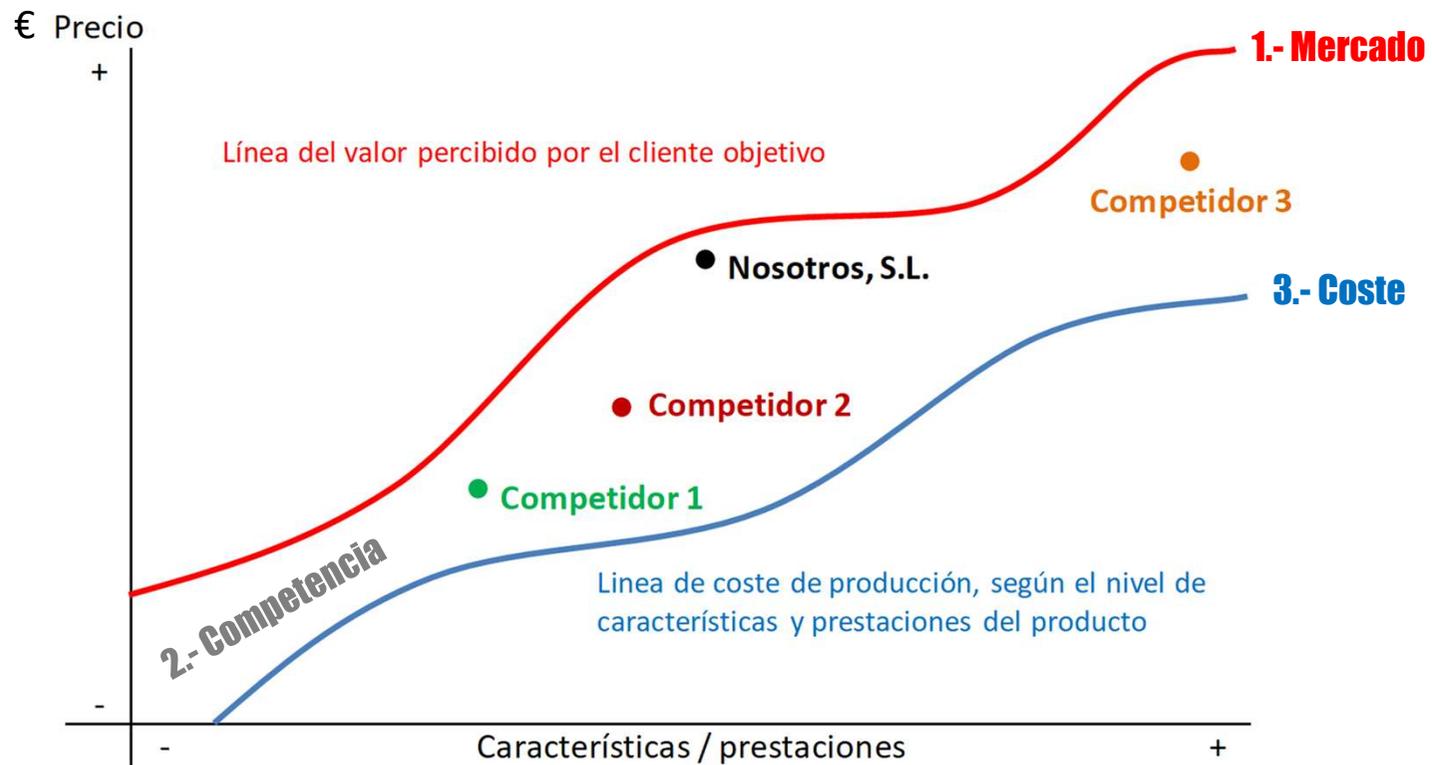
# Estrategias básicas de competencia – (Mercado motos...)



# Valor y posicionamiento

## PRECIO

Fijación de precio...





Cangoo

APPWEB PARA PADRES QUE BUSCAN BUENOS CANGUROS

Encuentra una canguro rápidamente  
Ciudad o código postal

La comunidad de cuidado infantil en la que confían familias

Regístrate gratis

Conoce a las canguros seleccionadas ▶

- 

María (28)  
Sevilla
- 

Verónica (33)  
Málaga
- 

Daniela (25)  
Madrid
- 

Esther (27)  
Sevilla
- 

Krystel (24)  
Fuenmayor



¿Buscas trabajo de canguero o niñera?

[Haz clic aquí](#)



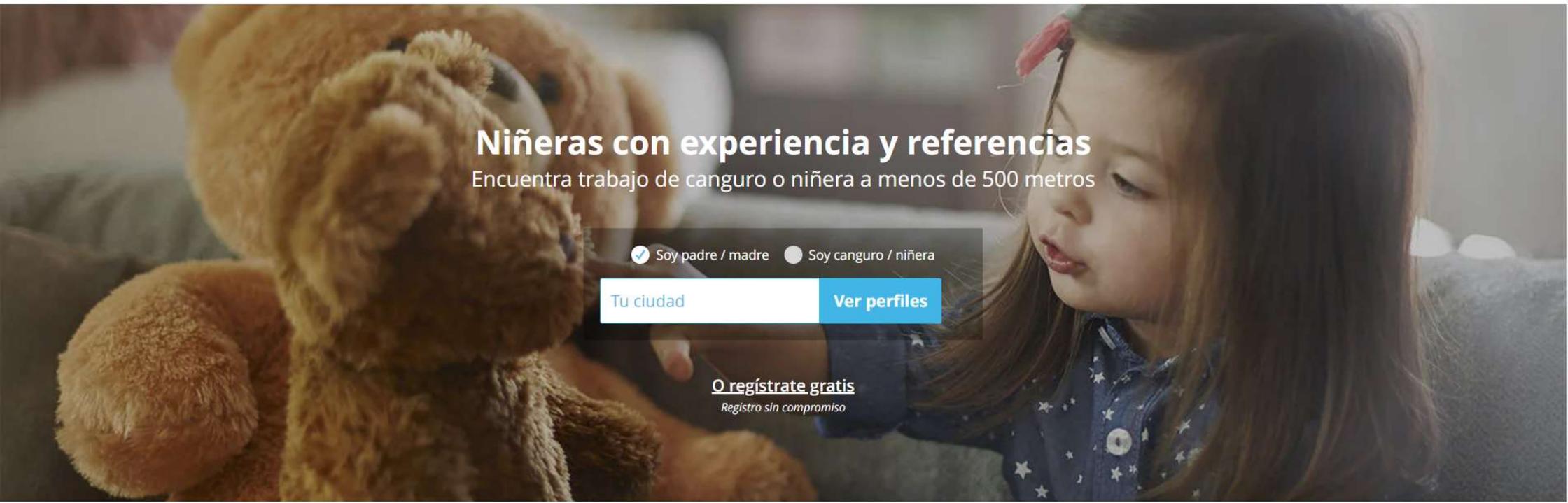
Inicio en es

Cómo funciona

Ayuda

[Acceder](#)

[Regístrate](#)



# Niñeras con experiencia y referencias

Encuentra trabajo de canguero o niñera a menos de 500 metros

Soy padre / madre  Soy canguero / niñera

Tu ciudad

[Ver perfiles](#)

[O regístrate gratis](#)

*Registro sin compromiso*



[Shirley Cornella de](#)  
Canguero/Niñera



[Yara Sant Cugat de](#)  
Canguero/Niñera



[Denise Pauline, Bar](#)  
Canguero/Niñera

[Ver perfiles más recientes de cangueros y niñeras](#)

Vistos en



ABC

EL PAÍS

elPeriódico

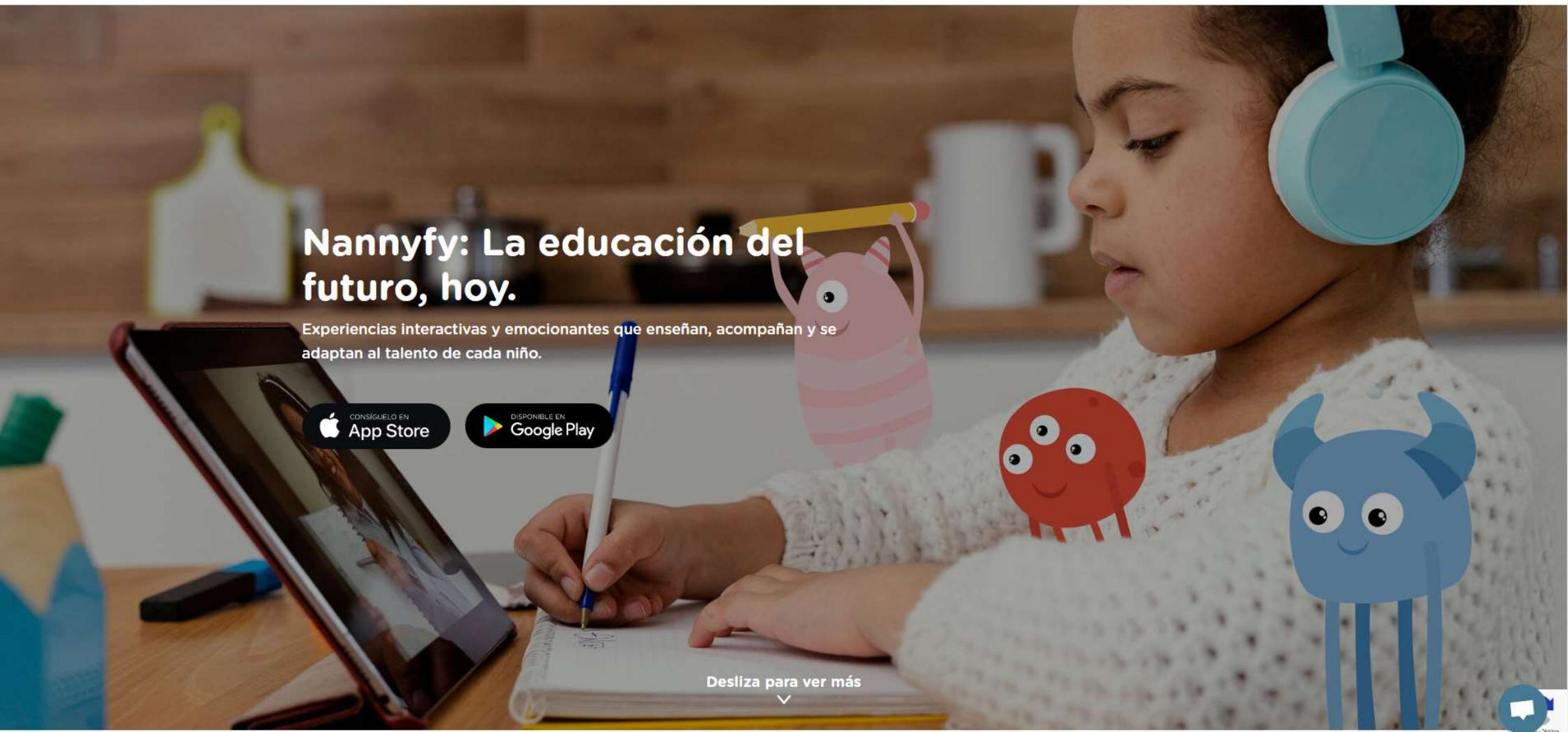
EL MUNDO

# Nannyfy: La educación del futuro, hoy.

Experiencias interactivas y emocionantes que enseñan, acompañan y se adaptan al talento de cada niño.



Desliza para ver más  
▼



## BENCHMARKING. EXPLORAR/INVESTIGACIÓN

PROYECTO  FECHA   
 DISEÑADO POR  VERSIÓN

SUJETO REFERENCIA	SUJETO 1	SUJETO 2	SUJETO 3	SUJETO 4	SUJETO 5
COMPARATIVA 1					
COMPARATIVA 2					
COMPARATIVA 3					



¿Das un Servicio de **Calidad**?



¿Sabes lo que **Opinan** los Clientes de tu Empresa?



¿Quieres Estudiar a tu **Competencia**?

## TU PERSONAJE

¿quién eres? ¿define tu personaje?

¿qué esperabas que pasara y no ha pasado?

## LA ESCENA/SITUACIÓN

¿dónde ocurre la acción?

¿qué has descubierto que no sabías?

## OBJETIVO

¿qué quieres comprender? ¿qué quieres aprender?

¿cómo te has sentido? ¿por qué?

# Replantear Modelo de Negocio

## Modelo de Negocio Canvas



A woman with long brown hair, wearing a white long-sleeved shirt and dark blue jeans, stands with her back to the camera. Her arms are outstretched horizontally to the sides. She is in a field with trees in the background that have yellow and orange autumn leaves. The lighting is bright, suggesting a sunny day.

¿Cuál es tu propuesta de **valor**?

¿**Qué vendes**?

¿**Cómo**?

¿Con qué **medios**?

¿**A quién**?

¿**Quién compite** contigo?

¿Cómo puedes **ser la mejor opción**?

¿Cuál es tu **ventaja competitiva**?

The logo for BIK, featuring a white hexagonal icon with a smaller hexagon inside, followed by the letters "BIK" in a bold, white, sans-serif font. The background of the entire left side of the image is a red field with a white fingerprint-like pattern of concentric, wavy lines.

# JORNADA

## POR QUÉ AMAZON NO ES TU COMPETENCIA. O SÍ

BIK  IDEA

 GANDIA

 5 DE MAYO

 10.00 H



**Juan Simó Gisbert**

Desarrollo de Negocio

*Centro Europeo de Empresas e  
Innovación (CEEI Alcoy-Valencia)*

FINANCIA:



GENERALITAT  
VALENCIANA

**iVACE**  
INSTITUT VALÈNCIÀ DE  
COMPETITIVITAT EMPRESARIAL

COORDINA:

**CEEI**  
COMUNITAT  
VALENCIANA