

AS ESTRATEXIAS COMPETITIVAS BÁSICAS



Michael E. Porter, "Competitive Strategy"

O éxito non é cuestión de sorte, é cuestión de estratexia

ESTRATEGIAS COMPETITIVAS

- **LIDERADO ES CUSTOS:** competir por prezo.
- **DIFERENCIACIÓN:** competir agregando valor (calidade, deseño, atención ao cliente, marca,...).
- **SEGMENTACIÓN ou ESPECIALIZACIÓN:** competir concentrándose nalgún segmento ou nicho de mercado.

La Costurera: arranxos de roupa

La costurera
SOLUCIONES A MEDIDA

Home **Servicios** Tiendas Promociones Empleo Noticias Contacto

VUELTA AL COLE -15%
Oferta del mes
Empieza la vuelta al cole y en La Costurera te hacemos un descuento del 15% en toda la ropa de niño.

Tu nueva tienda de arreglos

- * Servicio rápido de bajos en 20 minutos
- * Especialistas en piel, ante y cuero
- * Personalización de prendas

Estratexia de DIFERENCIACIÓN

RESIDENCIA CENTRO DE DÍA ARTES

calidad de vida

Lg. Outeiro s/n ARTES
RIBEIRA 15969
A CORUÑA

Tif. 981835613
Móvil: 670767672
Fax: 981835728

residencia_artes@hotmail.com

PRINCIPAL | PRESENTACIÓN | CALIDAD DE VIDA | EQUIPO PROFESIONAL | LOCALIZACIÓN | INSTALACIONES
RESIDENCIA | CENTRO DE DÍA | OTROS SERVICIOS | ASISTENCIA SANITARIA | ASISTENCIA SOCIAL | CONTACTO ✉

CENTRO DE DÍA

Es un servicio intermedio entre la Asistencia a domicilio y la Residencia y está dirigido al mantenimiento funcional de ancianos con un nivel de discapacidad alto y bastante dependientes, dispensando para ello **servicios de rehabilitación y terapia**.

En este servicio, se permite a estos ancianos discapacitados mantener **relación con sus domicilios**, recibiendo el tiempo que pasan en el Centro, una **atención personalizada y de carácter especializado**. Este servicio será prácticamente exclusivo para los mayores de las Parroquias de Ribeira, ya que no son recomendables grandes traslados entre el domicilio del usuario y el Centro.

El **traslado** lo podrá hacer la familia o el transporte adaptado del que disponga la empresa.

Contamos con asistir en nuestro Centro, de diez a **quince plazas de asistencia diurna** para mayores dependientes.



Estratexia de SEGMENTACIÓN

Apple: ordenadores



Estratexia de DIFERENCIACIÓN



Estratexias de DIFERENCIACIÓN

LAVACABEZAS



LAVACABEZAS HINCHABLE DE CAMA CON APOYO PARA LA CABEZA

Práctico para lavar la cabeza a una persona encamada. Fabricado en vinilo, hinchable y con una abertura para apoyar el cuello. Se infla fácilmente sin necesidad de bomba. Lleva un tubo de drenaje para evacuar el agua. Peso: 520 g. Ancho: 61cm. Largo: 51cm. Alto: 20cm.

mi cesta

0 productos

ver cesta

mi cuenta

hacer pedido

Código	Descripción	Precio	Cantidad	añadir a la cesta
H031	LAVACABEZAS HINCHABLE CON APOYO PARA LA CABEZA.	46.17€	<input type="text"/>	

Estratexia de SEGMENTACIÓN

GADIS

gadisline.com

jueves, 3 noviembre, 2011

Bienvenido

Está en **gadisline.com**, el supermercado virtual que ponemos a su disposición para que, con sólo hacer click, pueda comprar todo lo que necesite y recibirlo en su propia casa. Así de sencillo.

Seleccione idioma:

visitante

Puede pasear por el supermercado y/o comprar sin necesidad de registrarse

Código Postal de entrega:

Entrar

cliente

Si ya se ha registrado, introduzca su nombre de usuario y contraseña y seleccione el lugar de entrega.

Usuario: Contraseña:

Enviar a:

Domicilio Habitual **Entrar**

registro

Si todavía no lo ha hecho, regístrese ahora y aproveche las ventajas exclusivas de los clientes **gadisline.com**. Es gratis y no supone ninguna obligación para usted.

Disfrutará de servicios especialmente diseñados para usted: últimas compras, seguimiento de pedidos, listas personales, ...

Entrar

Para más información sobre **gadisline.com**, pinche en **Información**

Si desea ponerte en contacto con nosotros, llama al 902 922 922 o **pincha aquí**

Estratexia de DIFERENCIACIÓN



Estrategias de LIDERADO EN CUSTOS



Estratexia de DIFERENCIACIÓN



Abrimos **18** horas
365 días
al año

OpenCor es un nuevo concepto de cadena de tiendas **abiertas los 365 días del año durante 18 horas.**

Pensadas para **satisfacer las necesidades** de cada día, la compra de última hora o cualquier olvido.

Te ofrecen una nueva forma de comprar:

- **rápida**
- **próxima,**
- **cómoda,**
- **y con la mejor garantía de calidad.**

Y todo con las **ventajas de poder pagar con la tarjeta de compra de El Corte Inglés.**



Estratexia de **DIFERENCIACIÓN**



Estratexia de SEGMENTACIÓN

¿Quieres divertirte y no tienes con Quién?

En **VIAJES NONES** Preparamos Cuidadosamente Viajes, Recorridos, Visitas, ... para **GENTE SIN PAREJA**. Si tienes tiempo libre, pero no con quien compartirlo ¡No lo dudes! y apúntate con nosotros.

Atencion al cliente
915 01 06 94
902 36 71 56

SINGLES

[Inicio](#) | [Puntos de Venta](#) | [Blog Single](#) | [Foro Single](#) | [Hazte Socio](#) | [Contáctanos](#) | [Publicidad](#) | [Franquicias](#)

:: TU OCIO ::

- Agenda
- Viajes
- Escapadas
- Act.Culturales
- Cursos
- Fiestas
- Día libre
- Verano
- Fin de Año
- Con niños
- Puente Mayo
- San Isidro
- Foro Single
- Blog Single

...

:: RESERVAS ::

El Billete

¿ en Nuestra Web?

Un Poco de Todo

¿Entre qué Fechas Quieres Buscar?

Ver Todas las Fechas

Buscar

VERANO 2008

3er CRUCERO SOLTEROS

Egipto Singles

-5% HASTA 1 MAYO

Estratexia de SEGMENTACIÓN



Estratexia de LIDERADO EN CUSTOS

LAS COSAS CLARAS:

¿ POR QUÉ PASCUAL VENDE EN FRÍO UN ZUMO EXPRIMIDO QUE NO PUEDE ANUNCIAR COMO ZUMO REFRIGERADO?

- Resolución en firme del Jurado de Autocontrol de fecha 26/04/2007 (refiriéndose a los zumos Pascual): " considera este Jurado que la presentación publicitaria de tales zumos como "refrigerados" infringe el principio de veracidad; así como el principio de legalidad..."

Autocontrol dice (Resolución 13/07/07):

"PASCUAL carece de un proceso industrial que asegure el almacenamiento y el transporte sistemáticos de sus zumos en frío."



750 ml.

1L.

"DON SIMON tiene implantado un proceso industrial con capacidad técnica para mantener la cadena de frío durante todo el proceso de elaboración, almacenamiento y expedición de su zumo refrigerado"

DON SIMON, con el mejor proceso de elaboración y siempre en frío, Zumo 100% refrigerado exprimido directamente de naranjas frescas españolas

PUBLICIDAD

INFORMACIÓN AL CONSUMIDOR ENTRE LOS ZUMOS EXPRIMIDOS PUEDE ENCONTRAR:



PASCUAL 1,85 €/Litro

750 ml.

DON SIMON 1 €/Litro

1 Litro

DON SIMON
Gran Selección *te da más*

Publicidad

Nebes TAM 22/07/07

Estrategia de DIFERENCIACIÓN



Estratexia de SEGMENTACIÓN



Estratexia de DIFERENCIACIÓN



***Plumas-Estilográficas Montblanc
edición limitada Charles Chaplin***

Estratexia de SEGMENTACIÓN



ALOGARSA

Centro Especial de empleo

Alogarsa

Alogarsa - Centro Especial de empleo

Centro Especial de empleo

Alogarsa es un centro especial de empleo perteneciente a la Junta de Comunidades de Castilla-La Mancha con número de registro 45036, en la cual el 100% de la plantilla está compuesta por más de 50 trabajadores con discapacidad psíquica o física los cuales se encuentran integrados tanto laboral como socialmente.

Para lograr nuestros objetivos, nuestro centro especial de empleo, dispone de unas instalaciones de producción y almacenaje de más de 3000 m², varias cadenas automáticas de envasado, zonas de montaje y paletización, vehículos propios de reparto, etc.

Pero sobre todo disponemos de un equipo humano orgulloso de su trabajo.

Lotes de Navidad

Logística y manipulados



Estrategia de DIFERENCIACIÓN