

EL CÍRCULO DORADO

DE JAVIER VALENCIA



Video
#4

PRESENTA A:



Almy Lara

*Profesional en
Marketing Digital*



COMO SER UN ESTRATEGA EN TRAFICO ORGÁNICO

EL CÍRCULO DORADO

DE JAVIER VALENCIA



5



Océanos Rojos y Azules

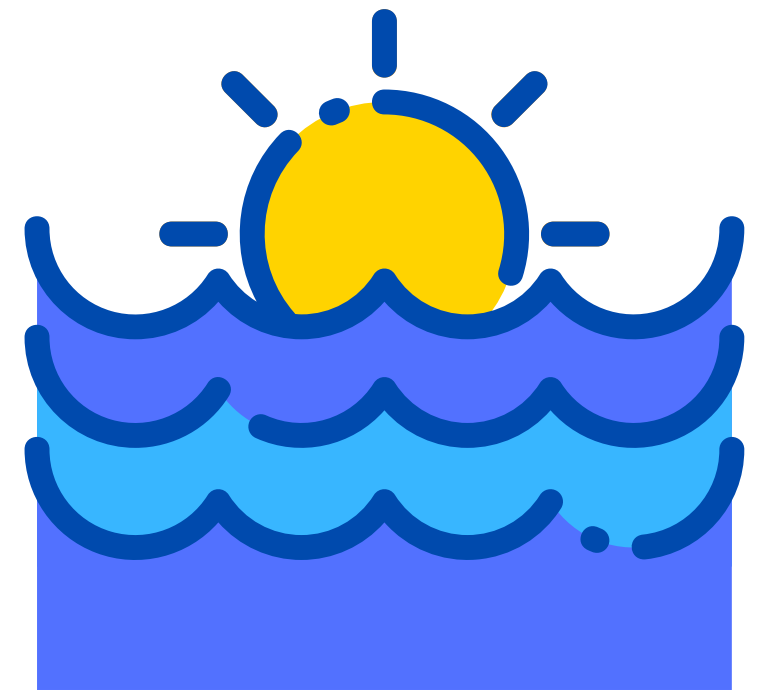
La Estrategia del Océano Azul - W. Chan Kim, Renée Mauborgne



El Mundo ha Cambiado

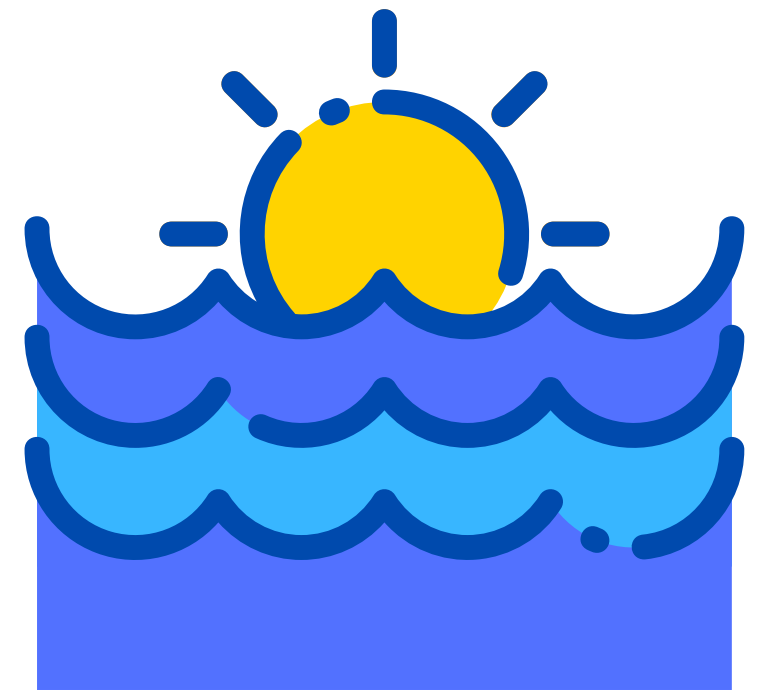
La mayoría de los modelos de negocio se basan en un entorno ya pasado. De hecho, seguimos en crisis porque todavía no hemos adaptado el sistema a las nuevas exigencias de la sociedad.

¿Deberíamos seguir creando modelos de negocio anticuados en lugar de observar lo que está pasando a nuestro alrededor?.



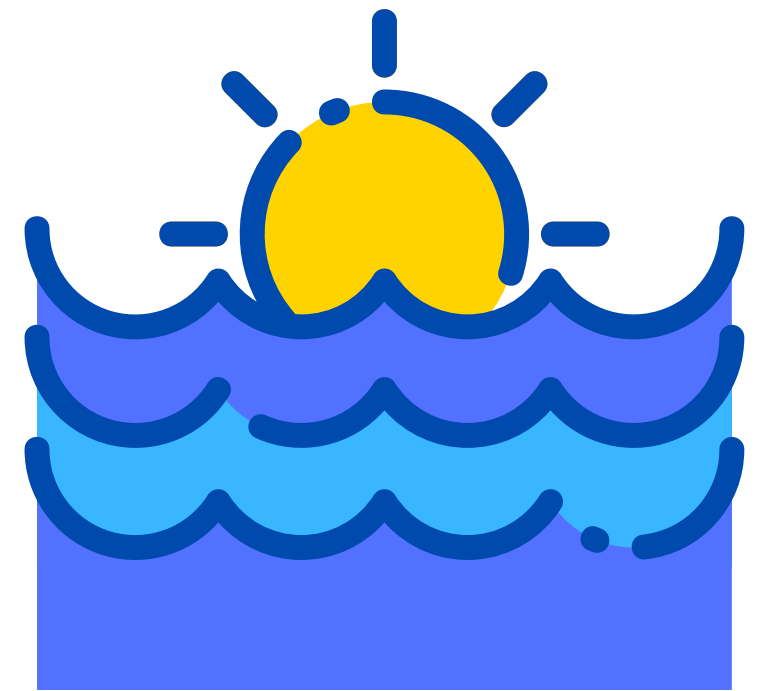
Océanos azules y rojos

**Si no encuentras la solución
es que todavía no has roto
ninguna regla**



Océano Rojo:

Cuando aparecen los océanos rojos los límites de las industrias están perfectamente definidos y son aceptados tal cual son. Además, las reglas del juego competitivo son conocidas por todos. En este mundo, las empresas tratan de superar a los rivales arañando poco a poco cuota de mercado.



Océano Rojo y Azul

Cuando aparecen los océanos azules, la competencia se torna irrelevante, porque las reglas del juego están esperando a ser fijadas de nuevo. Conforme aparecen más competidores, las posibilidades de beneficios y crecimiento disminuyen, los productos se estandarizan al máximo y la competencia se vuelve más agresiva (de ahí el color rojo de los océanos).



Océano Azul: el marco de las 4 acciones

Elevar: ¿Qué factores deben elevarse muy por encima del estándar de tu industria?

~ Eliminar: ¿Qué factores, por las que tu industria ha competido mucho, deben ser eliminadas?

~ Reducir: ¿Qué factores deben reducirse muy por debajo del estándar de la industria?

~ Crear: ¿Qué factores, que la industria nunca ha ofrecido, deberíamos crear?



Océanos **azules** y **rojos** ESTRATEGIA

Estrategia de Océano Rojo

Competir en mercados ya existentes

Vencer a la competencia

Explotar la demanda ya existente

Escoger entre costo y diferenciación

Estrategia de Océano Azul

Crear nuevos espacios de mercado

Volver a la competencia irrelevante

Crear y capturar nueva demanda

Procurar un mejor costo y una mayor diferenciación



Llevar tu negocio al oceano azul, es ir mas alla de la demanda actual y buscar un nuevo modelo de atraer prospectos y/o clientes, en espacios inexplorados, llenos de oportunidad e innovación



•Ejemplo y caso de éxito de la estrategia de océanos azules•



CIRQUE DU SOLEIL®