



ELCAMPUS³⁶⁰

el lugar donde aprender a ser Empresario

CUADERNO DE TRABAJO 6

CRECIMIENTO EMPRESARIAL. CRECER CON LAS HERRAMIENTAS ADECUADAS.
ESTRATEGIA DE CRECIMIENTO.

LA MATRIZ SISTEMÁTICA DE CRECIMIENTO

LA MATRIZ DE ANSOFF

MERCADOS YA EXISTENTES Y PRODUCTOS EXISTENTES	MERCADOS EXISTENTES Y PRODUCTOS/SERVICIOS NUEVOS
NUEVOS MERCADOS Y PRODUCTOS/SERVICIOS YA EXISTENTES.	NUEVOS MERCADOS Y NUEVOS PRODUCTOS

EXISTEN CUATRO GRANDES ESTRATEGIAS DE CRECIMIENTO

1. PENETRACIÓN DE MERCADOS
2. DESARROLLO DE PRODUCTOS
3. DESARROLLO DE MERCADOS
4. DIVERSIFICACIÓN

ESTRATEGIA DE PENETRACIÓN DE MERCADOS

- Bajando los precios
- Incrementando el gasto en promoción y distribución
- Adquiriendo a un competidor del mercado

ESTRATEGIA DE DESARROLLO DE NUEVOS PRODUCTOS O SERVICIOS

ESTRATEGIA DE DESARROLLO DE MERCADOS

- Creciendo localmente
- Creciendo internacionalmente
- Entrando en un segmento distinto de clientes

ESTRATEGIA DE DIVERSIFICACIÓN

¿QUÉ ESTRATEGIA SERÍA LA TUYA? Y ¿PORQUÉ?

¿ESTÁS PREPARADO?
