

Catena del valore: vantaggi della differenziazione

Codice: OBSO446

Overview/Description

Questo corso insegna allo studente come usare l'analisi della catena del valore per identificare fonti di unicità e loro costi. Inoltre, descrive i requisiti che hanno valore per l'acquirente. Partendo da qui, il corso tratta della creazione di strategie sostenibili per collocare l'azienda nel mercato in modo esclusivo.

Target Audience

I dirigenti di medio e alto livello coinvolti nello sviluppo di strategie aziendali, gli studenti di gestione aziendale e tutti quelli interessati alla comprensione del posizionamento competitivo e a come migliorare l'efficienza di un'azienda.

Expected Duration

2.5

Lesson Objectives:

Fonti e costi della differenziazione

- riconoscere l'importanza delle fonti e dei costi di differenziazione
- riconoscere la fonte principale di differenziazione in specifiche situazioni di business
- associare approcci o attività dati ai corrispondenti fattori di unicità
- riconoscere come i centri di costo influenzano la differenziazione.

Valore per l'acquirente e differenziazione

- riconoscere l'importanza di venire a conoscenza del valore del cliente e di differenziazione
- riconoscere come un'azienda crea valore per i suoi clienti dati casi specifici
- riconoscere gli attributi della percezione del valore per l'acquirente
- analizzare i criteri di acquisto dell'acquirente dato un caso.

Strategia della differenziazione

- riconoscere i benefici di apprendere come definire e implementare la strategia di differenziazione
- riconoscere i passi per determinare la posizione competitiva di un'azienda
- riconoscere i modi e gli approcci usati da un'azienda per migliorare la sua posizione di differenziazione dato un caso specifico
- riconoscere le condizioni in cui la differenziazione è sostenibile in un dato caso

- identificare le trappole nella differenziazione dato un caso.