

Jornada Cómo ser diferentes en un mercado de iguales **Jueves, 18 de octubre de 2007**

Las empresas más atractivas y rentables lo son por haber alcanzado un alto nivel de diferenciación respecto a la competencia.

La diferenciación les permite alcanzar un margen sobre ventas alto a la vez que un alto nivel de satisfacción del cliente.

Mostraremos la metodología para diseñar e implantar una estrategia de diferenciación adaptada a las posibilidades reales de la PYME.

Analizaremos ejemplos de estrategias de diferenciación de empresas como Imaginarium, Boreal, Ikea así como de pymes como nosotros.

La diferenciación es la clave del éxito y esta conferencia pretende transmitir como las PYME pueden implantar estrategias para alcanzarla.

- A. La gestión de la diferenciación como fórmula para el éxito empresarial
- B. Los 5 pasos: Delimitar, Definir, Elegir, Producir y Comunicar
- C. Relación entre la cuota de mercado y la estrategia de diferenciación
- D. Boreal: Un ejemplo de estrategia de especialización
- E. Imaginarium: Un ejemplo de estrategia de creación de mercado

Álvaro Aznar García, ponente de esta Jornada, es Socio-Director de ANALIZA Consultoría Estratégica, y Consultor de Estrategia tanto en multinacional como PYMES. Es también Profesor de estrategia corporativa y control de gestión en Universidad de Valencia y Estema Business School y Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales y M.B.A. por ICADE.

La jornada tendrá lugar el **jueves, 18 de Octubre, a las 09:30 en la Sala de Conferencias del edificio Sorolla Center**, av. Cortes Valencianas. Junto Palacio de Congresos.

Para confirmar asistencia contactar con Maristela Ruiz, en el 96 338 90 73, o por correo electrónico mruiz@avant-ime.com