

Actividad Individual – Guía de Análisis de Caso – Clave de Corrección

Las siguientes son las claves de corrección para las respuestas a las consignas del ejercicio.

Responda las siguientes preguntas a fin de analizar el caso según lo pautado en la “Guía para el Estudio de Casos”, disponible en la pantalla principal del Programa de Estudios:

Paso 1: Reconocimiento Inicial

- 1.1. ¿Cuáles fueron los principales temas abordados en la entrevista?

Clave de corrección:

El estudiante podrá responder en función de lo observado en el video sobre:

- “Visión” de Google
- Respuesta de los usuarios

Paso 2: Identificación de los problemas

- 2.1. ¿Qué situaciones/problemas encontró Larry Page (Google) de cara a los temas abordados?

Clave de corrección:

El estudiante podría orientar su respuesta hacia las nuevas formas de generar conectividad para que la gente tenga acceso a la información y, por lo tanto, generar conocimiento.

Es importante, además, que se tenga en cuenta la reformulación del concepto de privacidad y seguridad, de modo tal que los consumidores deleguen en Google el respaldo del mismo.

Paso 3: Análisis del caso

- 3.1. Identificar la situación/problema y las respuestas que Larry Page plantea para cada caso. Si usted trabajara en una empresa de servicios de asesoramiento en imagen personal (moda), ¿qué desafíos considera como relevantes para la continuidad del negocio?

Clave de corrección:

El estudiante podría orientar su respuesta hacia los siguientes ejes:

- Los consumidores compartirán más información personal de la que habitualmente se acostumbraba. Esto motiva que los mismos consumidores reciban feedback de otro igual, configurando una situación de vulnerabilidad para la empresa hacia el futuro.
- La generación de estructuras de información confiables sobre el comportamiento de las personas podría facilitar el ingreso de nuevas empresas de asesoramiento en imagen personal.

- La conectividad y relacionamiento global que propicia Internet facilitará que asesores de moda de otras latitudes puedan competir en varios mercados.

Paso 4: Plan de acción

4.1. ¿Qué actividades llevaría adelante para aprovechar las oportunidades que detectó en el paso 3?

Clave de corrección:

Actividades relacionadas a:

- Identificar qué se dice sobre la competencia.
- Responder a la pregunta “¿qué respuestas ofrece el competidor a los comentarios de los consumidores?”
- Identificar la experiencia actual del cliente (Situación Umbral).
- Detectar vacíos estratégicos.
- Analizar la posibilidad de modificar (personalizar) la propuesta de valor.