



Resumen para vos, emprendedor!

“La Estrategia del Océano Azul”

Objetivo: Como alejarte de la competencia feroz y crear un nuevo espacio de mercado sin rivales: tu “océano azul”.

Mientras la mayoría de los negocios compiten ferozmente por destacarse en mercados saturados (océanos rojos llenos de sangre por la competencia), este libro te propone algo diferente: crear tu propio océano azul, sin competencia, innovando en valor para diferenciarte y crecer sin tener que pelear por precio o volumen.

En lugar de competir, innovás y hacés que la competencia se vuelva irrelevante



¿Qué es un Océano Azul?

- **Océano Rojo:** Mercado saturado, competencia por precio, lucha constante.
- **Océano Azul:** Nuevo mercado, sin competencia directa, enfocado en innovación en valor (más valor para el cliente + menor costo para vos).

No se trata solo de ser diferente, sino de ser *irrelevante para la competencia*.



Herramientas clave del método

1. El Cuadro Estratégico

Visualiza cómo compiten los jugadores actuales del mercado. Permite ver en qué áreas todos están invirtiendo y dónde podrías diferenciarte.

2. El Esquema de las Cuatro Acciones

Para romper la lógica de competencia, debés hacerte 4 preguntas:

Acción	Pregunta clave
Eliminar	¿Qué aspectos de la industria se deben eliminar?
Reducir	¿Qué se puede reducir por debajo del estándar?
Incrementar	¿Qué se puede aumentar por encima del estándar?
Crear	¿Qué valor completamente nuevo se puede ofrecer?

Ejemplo: Cirque du Soleil eliminó los animales, redujo la cantidad de espectáculos, aumentó el nivel artístico y creó una experiencia tipo teatro.



Cómo formular tu Océano Azul...

1. Reconstruir las fronteras del mercado

Explorá 6 caminos:

1. **Industrias Alternativas**
2. **Grupos Estratégicos** dentro del sector
3. **Cadena de compradores** (usuario, pagador, influencer)
4. **Productos y servicios complementarios**
5. **Funcional vs. Emocional**
6. **Dimensión del tiempo** (anticiparse a tendencias)



Ejemplo: Airbnb cambió la lógica del alojamiento funcional a emocional (viví como un local).



Foco: Cómo diseñar tu estrategia

1. Perspectiva global, no números

- No empieces con Excel, empezá con observar: qué le duele al cliente, qué no le dan los demás.

2. Captar no clientes

- Existen tres niveles:
 - Clientes apáticos.
 - Clientes que usan soluciones alternativas.
 - Gente que jamás consumiría ese tipo de producto.



Clave: apuntar a ellos te permite crear nuevos mercados.



Ejecución de la estrategia

1. **Vencer barreras internas:**

- Recursos, motivación, política, percepción.

2. Ejecución justa:

- Involucrar a las personas en el proceso.
- Escuchar, comunicar, respetar la inteligencia emocional.

3. Sostenibilidad:

- Crear barreras de imitación.
- Renovar la estrategia antes de estancarse.

Ejemplos prácticos:

Rubro	Idea de Océano Azul
Panificados caseros	Ofrecer pan “sensorial” (experiencia + sabor + meditación), eliminando lo industrial
Ropa de bebés	Prendas reversibles: 2 diseños en 1, personalizables y con historia bordada
Servicios de poda	Servicio “poda con compostaje”: llevás residuos y devolvés tierra fértil al cliente
Kiosco	Kiosco sin precios visibles → “pagá lo que consideres justo” (experimento de confianza)
Carpintería	Muebles “DIY” con QR interactivo: hacelo vos + tutorial + historia del diseño

Principios clave del Océano Azul

1. **Innová en valor:** más valor para el cliente, menor costo para vos.
2. **No compitas, creá:** encontrá un espacio nuevo.
3. **Visualizá la estrategia:** dibujá, esquematizá, compartí.
4. **Atacá a los no-clientes:** ampliá tu mirada más allá del mercado obvio.
5. **Ejecución y cultura juntas:** involucrá a todos en el proceso.