

# Rekabetçi Üstünlük Nedir?

Çalışma Kağıdı

Rekabetçi üstünlük, bir şirketi rakiplerine göre avantajlı bir iş konumuna yerleştiren durumdur; genellikle daha düşük maliyetler, farklılaştırılmış ürünler ya da korunan bir pazar nişi yoluyla elde edilir.

## Sorular

- Porter'in jenerik stratejilerinden hangisi en düşük fiyatlı sağlayıcı olmaya odaklanır?
  - Farklılaştırma
  - Maliyet liderliği
  - Odaklanma stratejisi
  - Cesitlendirme
- Müşterilerin ürününü benzersiz değerli gördüğü için daha fazla ücret alan bir şirket sunu kullanıyor
  - Maliyet liderliği
  - Farklılaştırma
  - Pazara nüfuz etme
  - Dikey entegrasyon
- Hangi faktör bir rekabetçi üstünlüğü sürdürülebilir kılar?
  - Bir gecede kolayca kopyalanabilir olması
  - Patentlerle veya güçlü marka sadakatiyle korunması
  - Gecici indirimlere dayanması
  - Tüm rakiplere eşit olarak açık olması
- IKEA'nın düz paket mobilya ve kendin-kur modeli esas olarak hangi stratejiyi destekler?
  - Lüks marka bilinirliğiyle farklılaştırma
  - Daha düşük üretim ve nakliye maliyetleriyle maliyet liderliği
  - Çok küçük bir niş pazara odaklanma
  - Herhangi bir rekabetçi strateji yokluğu
- Bir havayolu, pazardaki en düşük ücretleri sunmak için hizmetleri sadeleştiriyor (ücretsiz yemek yok, dar koltuklar). Bu hangi rekabetçi üstünlük stratejisidir?
- Bir telefon üreticisi, benzersiz tasarım, ekosistem ve işçilik kalitesini öne sürerek premium fiyat alıyor. Bu hangi stratejidir?
- Rakip iki kahve dükkanı benzer kahve satıyor, ancak birinin müşterilerin başka yerde bulamayacağı patentli bir espresso tekniği var. Bu ne tür bir üstünlük yaratır?
- Tanımla: Rekabetçi üstünlük nedir?
- Tanımla: Porter'in iki jenerik stratejisini say.
- Tanımla: Maliyet liderliği nedir?

## Cevap Anahtari

1. B) Maliyet liderligi - Maliyet liderligi, sektördeki en düşük maliyet ve fiyatları sunarak kazanmak anlamına gelir.
2. B) Farklılaştırma - Farklılaştırma, algılanan benzersiz değer için bir şirketin premium fiyat almasını sağlar.
3. B) Patentlerle veya güçlü marka sadakatiyle korunması - Sürdürülebilir üstünlükler, patentler veya güçlü marka değeri gibi rakiplerin taklit etmesi zor şeylerdir.
4. B) Daha düşük üretim ve nakliye maliyetleriyle maliyet liderligi - Düz paket tasarım nakliye ve depolama maliyetlerini azaltarak maliyet liderligi stratejisini destekler.
5. En düşük fiyatı sunmak için maliyetleri kısmak, maliyet liderliğinin özüdür. Havayolu, düşük kr marjlarında krli kalabilmek için yüksek hacme ve operasyonel verimliliğe dayanır. Bu, Ryanair veya Southwest gibi ekonomik havayollarıyla ortusur.
6. Algılanan benzersiz değer için daha fazla ücret almak, maliyet liderligi değil farklılaştırmadır. Müşteriler ürünü anlamlı ölçüde daha iyi veya farklı gördükleri için ekstra öderler. Bu, Apple gibi markalarla ortusur.
7. Benzersiz, kopyalanması zor bir süreç, sürdürülebilir rekabetçi üstünlüğün bir kaynağıdır. Eğer korunuyorsa (örn. patent) ya da gerçekten kopyalanması zorsa, rakipler onu kolayca asındıramaz. Bu, fiyatlandırma gücü olan bir farklılaştırma stratejisini destekler.
8. Bir şirketin daha düşük maliyet, benzersiz değer veya korunan bir nis yoluyla rakiplerinden daha iyi performans göstermesini sağlayan faktör.
9. Maliyet liderligi ve farklılaştırma.
10. Sektördeki en düşük maliyet ve fiyatlara sahip olarak kazanmak; ölçek ve verimliliğe dayanır.

### Bounlu

Tüm kartlar, adım adım çözümler ve AI hoca desteği Notek uygulamasında.  
Sınav tarihlerini Promy otomatik hatırlatıcıya çevirir.