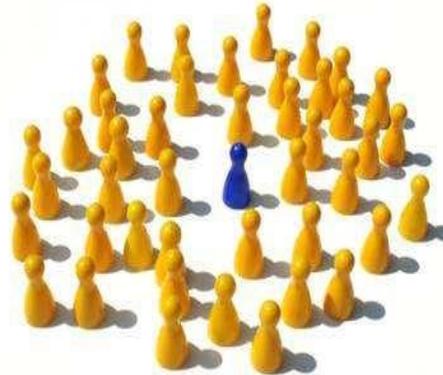




Andalucía Emprende, Fundación Pública Andaluza  
**CONSEJERÍA DE EMPLEO,  
FORMACIÓN Y TRABAJO AUTÓNOMO**

# Cómo diferentes empresas han construido su diferencial

EJEMPLOS DE DIFERENCIACIÓN





Andalucía Emprende, Fundación Pública Andaluza  
**CONSEJERÍA DE EMPLEO,  
FORMACIÓN Y TRABAJO AUTÓNOMO**

# Diferencial: Nicho de mercado

**“The Liberty Hotel, incluye sesión de fotos para mascotas”**

una camisa a medida, celebración de cumpleaños...

Este hotel ofrece 19 paquetes especiales entre los que incluyen cosas como un plan de compras Pretty Woman, estudio fotográfico para mascotas, asistencia de un diseñador para hacer

[www.libertyhotel.com](http://www.libertyhotel.com)



Andalucía Emprende, Fundación Pública Andaluza  
**CONSEJERÍA DE EMPLEO,  
FORMACIÓN Y TRABAJO AUTÓNOMO**

# Diferencial: Posicionamiento diferente

**“Cine a demanda”**

You Felm ofrece la posibilidad de proyectar películas bajo demanda en salas.

Esta orientado a un público específico amante del cine y que demanda determinadas películas que no son rentables.

[www.youfelm.com](http://www.youfelm.com)



**“ Jugos Tropicana: 16 naranjas exprimidas”**

Ser específico genera credibilidad. Ejemplo de ello es Tropicana que en su empaque lanza un mensaje enfático y directo: Nunca concentrado, cada caja de zumo contienen 16 naranjas frescas exprimidas.



Andalucía Emprende, Fundación Pública Andaluza  
**CONSEJERÍA DE EMPLEO,  
FORMACIÓN Y TRABAJO AUTÓNOMO**

[www.Tropicana.com](http://www.Tropicana.com)



### **“Apuesta por la tecnología en la agricultura”**

Naturecode es la plataforma gratuita y digital que aporta investigación, desarrollo e innovación

(I+D+i) a todo el proceso productivo y comercializador del sector agroalimentario, desde su origen hasta el consumidor, y todo ello en un solo clic.

Este hecho supone una auténtica revolución en el sector, ya que se obtienen infinidad de beneficios, tanto para cooperativas, productores, técnicos agrícolas, auditores, responsables de compras, grandes superficies, pequeño comercio y consumidores.

.



# Diferencial: Característica del producto

## “ Portátiles con baterías de 14 horas de duración”

El diferencial es que genera un beneficio mayor: 14 horas de duración en la batería de un portátil normal que proporciona entre 3 y 4 horas.

Este diferencial es muy potente no solo por la mejora que ofrece sino porque el segmento de clientes a quien va dirigido valora positivamente las características específicas.

## “ El móvil gestor de proyectos”

EPC Tracker es una herramienta digital diseñada para la gestión de proyectos de movilidad. Este software multiplataforma permite trabajar desde el móvil o tablet, en cualquier momento y lugar, pudiendo asignar tareas, crear documentos o contactar por mensajería instantánea en una única app; lo que se





Andalucía Emprende, Fundación Pública Andaluza  
**CONSEJERÍA DE EMPLEO,  
FORMACIÓN Y TRABAJO AUTÓNOMO**

traduce en mayor productividad y una mejora significativa de la comunicación

## Diferencial: Storytelling

interna.

**“ El agua de la alegría, un agua con concepto”**

El ofrecer un producto diferenciado y altamente segmentado para una pequeña porción del mercado, lo hace insustituible y con un alto valor percibido. La empresa 20water es un ejemplo de como se puede vender un producto tan esencial como el agua.

Es desarrollar un concepto. La idea de que la composición de cada mensaje para cada botella es diferente se basa en el poder de la palabra y el



alegría...

pensamiento,  
en que lo que  
crea se hará  
realidad.  
Simplemente no  
vende agua,  
vende ilusión,  
esperanza,

[www.20water.com](http://www.20water.com)



Andalucía Emprende, Fundación Pública Andaluza  
**CONSEJERÍA DE EMPLEO,  
FORMACIÓN Y TRABAJO AUTÓNOMO**

# Diferencial: Nivel de servicio

**“Como en casa en ningún sitio” o “Cualquier momento es bueno para compartir una pizza”**

El spot publicitario 2015 transmite como las pizzas de Casa Tarradellas están inherentes en determinados momentos con la familia, amigos...

Incluso en el anuncio se comunica como cada una de las personas relacionan el hecho de comer pizza con una situación o momento positiva y agradable.



Si  
n  
d  
u  
d  
a  
al  
g

una es un anuncio que “cuenta ” como la pizza de Casa Tarradellas evoca sentimientos y emociones agradables.

[www.casatarradellas.es](http://www.casatarradellas.es)



Andalucía Emprende, Fundación Pública Andaluza  
**CONSEJERÍA DE EMPLEO,  
FORMACIÓN Y TRABAJO AUTÓNOMO**

### **“McCombo en 60 segundos o cuarto de libra gratis”**

Las comidas rápidas tienen su esencia en que son rápidas, sin embargo las largas filas y la cantidad de personas pueden disuadir la compra.

McDonals implementó un contador en el punto de venta para lograr el desbloqueo. Una vez el cliente hace el pedido, oprime el botón para empiece a contra los 60 segundos. Si en 60 segundos no recibe pedido, recibe una hamburguesa cuarto de libra gratis.

### **“La web de referencia de los estudiantes”**

Plataforma web para compartir y descargar apuntes universitarios que hasta entonces no se había hecho.

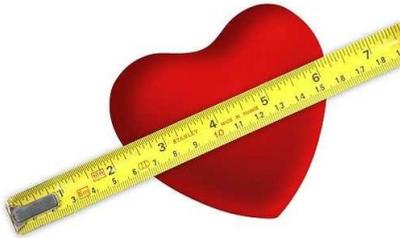
Es una forma de encontrar a un solo clic los documentos que te interesan, los de tus compañeros de clase, los que te permitirán aprobar tus exámenes. Apuntes, trabajos, exámenes, y demás contenidos de calidad, valorados y ordenados por toda la comunidad.

[www.wuolah.com](http://www.wuolah.com)



Andalucía Emprende, Fundación Pública Andaluza  
**CONSEJERÍA DE EMPLEO,  
FORMACIÓN Y TRABAJO AUTÓNOMO**

# Diferencial: Experiencia del cliente



**“Atreverse a ser diferente permite  
llegar primero”**

Starbucks marcó un hito al entregar los pedidos por el nombre a cada persona. En este sentido, consiguió la diferenciación haciendo algo que sus competidores consideraban irrelevante, o

simplemente no se dieron cuenta de la importancia de este hecho.

Con esta forma de relacionarse con el cliente logran que el cliente se sienta atendido de forma excelente. [www.Starbucks.com](http://www.Starbucks.com)



Andalucía Emprende, Fundación Pública Andaluza  
**CONSEJERÍA DE EMPLEO,  
FORMACIÓN Y TRABAJO AUTÓNOMO**

# Diferencial: Especialización

## “Viviendo experiencias”

Sevilla&Tú ofrece la posibilidad de conocer Sevilla de una manera diferente a sus visitantes nacionales y extranjeros, mediante experiencias turísticas con un toque innovador, personalizado y emocional. Las singularidades de Sevilla, a través de sus aspectos menos conocidos.

[www.sevillaytu.com](http://www.sevillaytu.com)



## “ Art DVD se especializa en cine arte como una forma de diferenciación”

Art DVD decidió especializarse en el alquiler de películas no comerciales, las llamadas cine arte, que son películas que o suelen llagar a éxitos de taquilla ni estrenarse en las salas de cine.

La opción de especializarse en este nicho de mercado es una forme de lograr diferenciación basada en los gustos y preferencias de los amantes del arte del cine.



Andalucía Emprende, Fundación Pública Andaluza  
**CONSEJERÍA DE EMPLEO,  
FORMACIÓN Y TRABAJO AUTÓNOMO**

[www.artdvdbogota.com](http://www.artdvdbogota.com)

## “ Estética y atención oncológica”

Iniciativa pionera que ofrece productos y servicios a personas afectadas de cáncer antes, durante y después del tratamiento a mujeres.

Han sido capaces de crear una fundación que aglutina todo el conjunto de atenciones y servicios tanto estéticos como oncológicos que necesitan las mujeres afectadas de cáncer

[www.pulserasrosas.es](http://www.pulserasrosas.es)

# Diferencial: Distribución

## “ BEST Buy Express, canales de distribución alternativos”

Best Buy Express ha generado nuevos momentos de compra a través de las máquinas vending. Es una forma relativamente de bajo costo para llegar a más consumidores e incentivar el acto de compra.

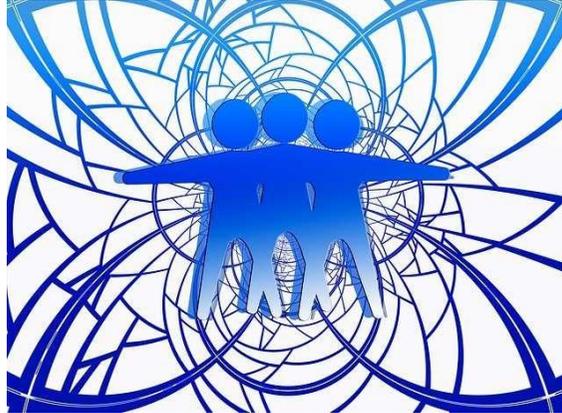
En España, el uso de tarjetas en estas maquinas es bastante restringido pero es una clara alternativa para incrementar la cobertura de productos de compra por impulso.



Andalucía Emprende, Fundación Pública Andaluza  
**CONSEJERÍA DE EMPLEO,  
FORMACIÓN Y TRABAJO AUTÓNOMO**

[www.bestbuy.com](http://www.bestbuy.com)

“ Es fácil comer sano”



Es una forma de acercar al cliente fruta, sándwiches, ensaladas y snacks saludables y frescos con la garantía de recibirlo en el lugar y hora elegido.

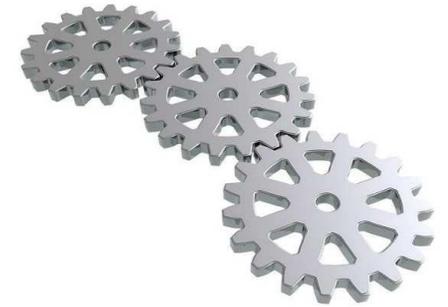
[www.easyfruits.es](http://www.easyfruits.es)

En Easy Fruits el cliente elige el lugar y la fecha de recepción de su pedido al cumplimentar un formulario de solicitud.



Andalucía Emprende, Fundación Pública Andaluza  
**CONSEJERÍA DE EMPLEO,  
FORMACIÓN Y TRABAJO AUTÓNOMO**

# Diferencial: Procesos



**“Doritos horneados, cuando el  
beneficio predomina”**

Poner en evidencia el beneficio ayuda a generar el consumo. Esta empresa potenciaba los beneficios del producto y lo hacía más atractivo para aquellos que se abstendían de consumirlo.

Concretamente el hecho de ser horneado lo convierte en el eje central de la comunicación y de ahí su diferenciación con productos similares.

**“Pizzas naturales y ecológicas al alcance de todos”**

La forma de realizar las pizzas es lo que les hace diferentes. Utilizan productos ecológicos y frescos en todas sus elaboraciones.

Al NATURAL fábrica las masas sin utilizar procesos industriales, es decir la producción es artesana utilizando ingredientes como el



Andalucía Emprende, Fundación Pública Andaluza  
**CONSEJERÍA DE EMPLEO,  
FORMACIÓN Y TRABAJO AUTÓNOMO**

aceite de oliva virgen de gran calidad ¡Todo de manera natural!

[www.alnaturalpizzeria.com](http://www.alnaturalpizzeria.com)

## Diferencial: Diseño

**“Haceb pasa de lo funcional a lo emocional  
Linea Elements”**

Haceb lanzó su gama de electrodomésticos aliándose con un diseñador, creando algo diferente en estos productos.



Es un buen ejemplo de buscar salirse de las expectativas habituales de los clientes y asociar un electrodoméstico

con una expresión personal.

Sin duda es una forma novedosa de diferenciación que le hace tener un posicionamiento mayor de la propia marca.

[www.haceb.com](http://www.haceb.com)



Andalucía Emprende, Fundación Pública Andaluza  
**CONSEJERÍA DE EMPLEO,  
FORMACIÓN Y TRABAJO AUTÓNOMO**

**“No es lo que vende, sino cómo lo vende”**

La empresa de dulces navideños de La Despensa de Palacio ha desarrollado su diferencial en el empaque de sus productos.

Además de tener productos de excelente calidad, mantecados, chocolates, turrónes etc. hace que sus cajas se conviertan en objetos coleccionables.

[www.ladespensadepalacio.com](http://www.ladespensadepalacio.com)