

RICHARD A. D'AVENI

# SUPERANDO ARMADILHAS AS DA COMODITIZAÇÃO

Como maximizar sua posição competitiva e aumentar seu poder de ditar os preços



**DVS**  
EDITORA

# Resumo de Superando as Armadilhas da Comoditização. Como Maximizar Sua Posição Competitiva e Aumentar Seu Poder de Ditar os Preços

Sua empresa está sempre aprimorando os benefícios dos produtos e abaixando os preços apenas para não perder terreno em relação aos concorrentes? Você está sendo forçado a diminuir a qualidade para acompanhar preços cada vez mais declinantes em seu setor?

Você não consegue mais estabelecer um preço especial para seu produto? Se a resposta a qualquer uma dessas perguntas for sim, sua empresa está caindo na armadilha da comoditização — uma forma insidiosa de hipercompetição capaz não apenas de tirar sua empresa do mercado, mas de abalar um setor inteiro e destruir diversos mercados. Em *Superando as Armadilhas da Comoditização*, o estrategista Richard A.

D'Aveni afirma que um número demasiado grande de empresas reage a comoditização diferenciando significativamente seus produtos ou diminuindo os preços — mas essas estratégias são paliativas, não são soluções. Para sair da armadilha da comoditização, sustenta D'Aveni, é indispensável que as empresas compreendam de que forma e quando ela ocorre, de modo a reestruturar o mercado. Fundamentado em uma pesquisa aprofundada a respeito de mais de 30 setores — de restaurantes, lojas e supermercados a automóveis —, D'Aveni revela as três armadilhas de comoditização mais comuns enfrentadas pelas empresas, oferecendo algumas estratégias testadas em campo: - A armadilha da deterioração.

Como driblar o poder dos concorrentes inferiores que oferecem descontos.- A armadilha da proliferação. Como se defender de várias ameaças contra a sua posição competitiva.- A armadilha da escalada. Como reverter, aproveitar ou restaurar o ímpeto do mercado a seu favor. Com este livro, você aprenderá a usar esse esquema para reconhecer os primeiros sinais de comoditização progressiva, diagnosticar

sua posição competitiva e escolher as estratégias corretas para melhorar sua posição, intensificando seu poder de ditar os preços. Enriquecido com exemplos explicativos de empresas como Apple, Hilton Hotels, Zara e Harley-Davidson, este livro conciso e prático lhe oferece o conhecimento e os instrumentos necessários para travar um combate contra a comoditização e vencê-la.

[Acesse aqui a versão completa deste livro](#)