

ESPECIALIZACIÓN

Concepto:

La estrategia de especialización o alta segmentación (también conocida como estrategia de nicho o de enfoque) consiste en **competir en un segmento del mercado** mediante una estrategia de liderazgo en costes o de diferenciación. La organización está en condiciones de servir a un público objetivo más reducido de forma más eficiente que competidores de amplia cobertura.

Características de este tipo de estrategia:

- Posible resultado de la desintegración de cadenas de valor sectoriales.
- Existencia de colectivos de clientes "no atendidos" por compañías de amplio espectro (por no ser rentables desde un punto de vista "masivo") por razones geográficas, de dispersión, etc.

Una vía para descubrir "nichos" o segmentos específicos con demandas insatisfechas es la de investigar lo que se denomina "**Nuevos Yacimientos de Empleo**", ámbitos de actuación donde existen, en la actualidad, oportunidades y donde se prevé haya una demanda cada vez más creciente.

Un ejemplo es todo lo relacionado con las nuevas necesidades sociales: las relacionadas con los servicios de la vida cotidiana, servicios de mejora de la calidad de vida, servicios de ocio y de medioambiente. Estas actividades son muy heterogéneas y se considera han de tener en común cuatro características:

- Cubren necesidades sociales insatisfechas.
- Se configuran en mercados incompletos.
- Tienen un ámbito de producción o prestación localmente definido.
- Tienen un alto potencial en la generación de puestos de trabajo.



Edad3. Centro de día para personas mayores. Barbastro



Espacio Vida. Centro de ocio diversaludable. Barbastro