

EXPANSIÓN

Mediante el crecimiento a través de la expansión, la empresa no cambia de negocios sino que intenta potenciarlos, manteniendo bien los productos, los mercados actuales o ambos. La **expansión** puede realizarse de diferentes maneras:

- **Penetración en el mercado.** Consiste en aumentar la participación de la empresa en el mercado actual con productos actuales. Para ello la empresa tendría diferentes posibilidades: Incrementar el uso del producto o servicio por los clientes, Elevar el número de unidades ofrecidas, crear más usos para el mismo producto, intentar atraer a clientes de empresas competidoras, potenciar el crecimiento en ventas mediante campañas promocionales, introducir variaciones en precios, calidades, etc.
- **Desarrollo del mercado.** Otra manera de crecer es introduciendo la línea de productos actuales en nuevos espacios (Ej.: exportación, internacionalización, abordar nuevos segmentos de compradores, etc.).
- **Desarrollo del producto.** Se basa en aumentar las ventas en los mercados actuales gracias a productos mejorados, reformulados o nuevos (Ej.: extensión de la gama de productos, incorporar funciones o características, etc.).



La exportación es la estrategia más utilizada por las empresas aragonesas para crecer desde el inicio de la crisis.

¿CÓMO PUEDE EXPANSIONARSE UNA EMPRESA?

Penetración en el mercado
Desarrollo del mercado
Desarrollo del producto