

HARVARD BUSINESS REVIEW PRESS

# PLAYING TO WIN

HOW STRATEGY  
REALLY WORKS

A  
Wall Street  
Journal  
Bestseller

**A.G. LAFLEY**

FORMER CHAIRMAN AND CEO, PROCTER & GAMBLE

**ROGER L. MARTIN**

DEAN, ROTMAN SCHOOL OF MANAGEMENT

## Resumen del libro "Playing to Win"

Harvard Business  
Review Press

Abril 2019

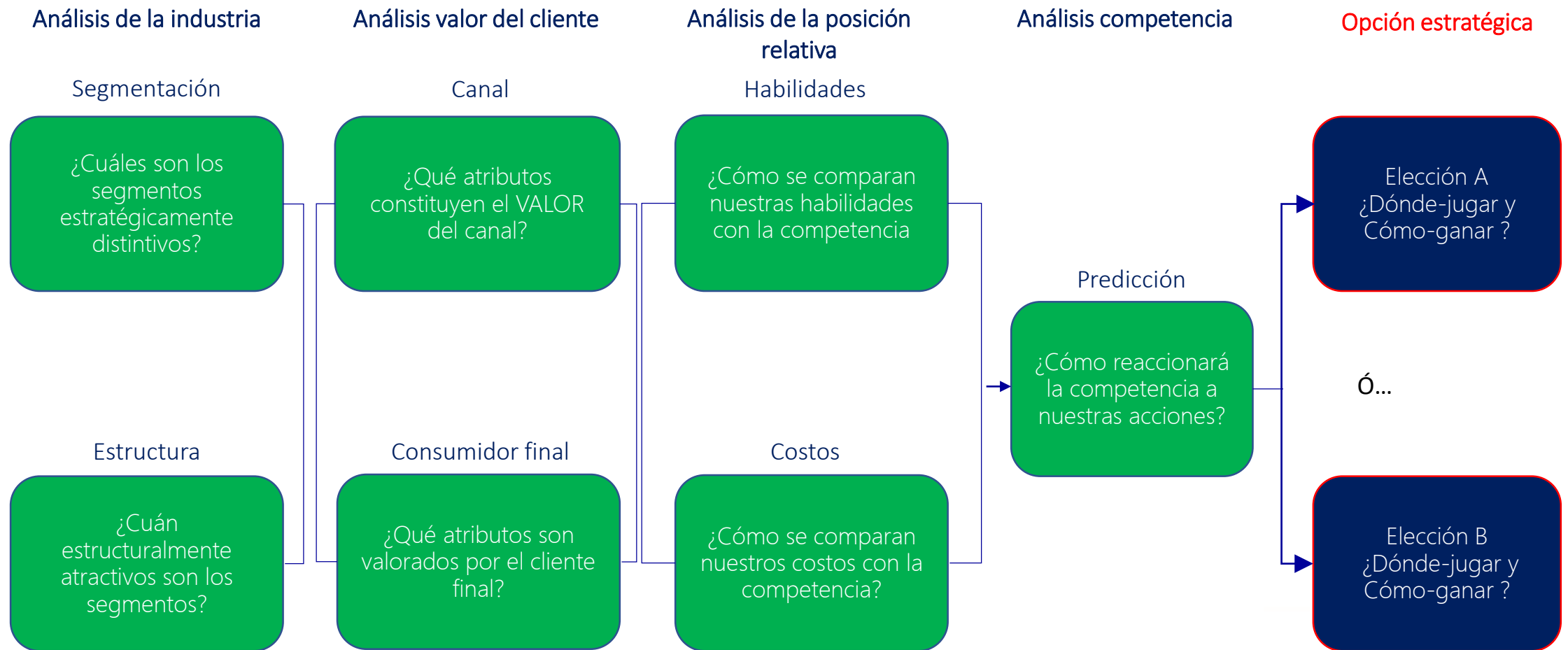
  
PENSUM

# Planteamiento central del Libro

- Definir estrategia no es complejo, es duro, porque fuerza a las personas y organizaciones a tomar decisiones sobre su futuro
- Estrategia es la integración de un conjunto de elecciones que definen una **posición única en la industria** para crear una **ventaja sostenible** y un valor superior en relación a los competidores
- El libro propone una metodología para definir estrategia, en donde las empresas deben hacerse 5 preguntas claves que están interrelacionadas
- El corazón de la estrategia es definir dónde competir y cómo ganar
  - En este proceso de debe priorizar y también descartar opciones
    - ❑ Recuerde dónde competir es una elección... comience donde usted tenga una opción de ganar
  - La definición de una propuesta de valor es esencial para poder ganar en el mercado escogido
    - ❑ Recordar que, para crear valor, usted debe elegir servir a algunos realmente bien y no preocuparse de los otros

# Planteamiento central del Libro (2)

- En las preguntas que constituyen el corazón de la estrategia se definen las opciones que tiene la empresa y para estos efectos se sugiere seguir el flujo lógico que se muestra a continuación:



# Metodología propuesta por los autores

