**Fuerzas Porter**

**El poder de negociación de los clientes:**

* Situación actual:

La dulcería tiene una base de clientes recurrentes (vecinos, familias) y otros ocasionales. Aunque la competencia en la zona es alta, los clientes valoran el trato personalizado y la calidad de los productos, lo que reduce su poder para negociar precios. Sin embargo, en temporadas bajas o con clientes nuevos, suelen comparar precios con otras tiendas cercanas.

* Estrategias clave:
  + Programa de fidelidad: Ofrecer descuentos o dulces extras después de varias compras.
  + Precios competitivos: Mantener buenos precios en productos básicos, pero destacar el valor agregado de los exclusivos.

**El poder de negociación de los proveedores:**

* Situación actual:

La dulcería trabaja con varios proveedores locales y algunos importadores, lo que le da flexibilidad. Sin embargo, los productos no son exclusivos, y en ocasiones hay retrasos o cambios en los precios, especialmente con los dulces importados.

* Estrategias clave:
  + Pedidos anticipados: Planificar compras con tiempo para evitar faltantes en temporada alta.
  + Relación cercana con proveedores clave: Mantener buena comunicación para asegurar calidad y entrega oportuna.

**La amenaza de los productos sustitutos:**

* Situación actual:

Los clientes tienen muchas alternativas, como chocolates, helados o snacks salados, que pueden comprar en otros lugares. No obstante, la dulcería se diferencia por su variedad de dulces tradicionales y algunos importados difíciles de encontrar.

* Estrategias clave:
  + Promoción de productos únicos: Destacar en la tienda aquellos dulces que no se consiguen fácilmente.
  + Degustaciones: Permitir que los clientes prueben productos nuevos para incentivar la compra.

**La amenaza de los nuevos competidores:**

* Situación actual:

El mercado de dulces es relativamente fácil de ingresar, ya que los requisitos iniciales para abrir una dulcería son accesibles. Esto significa que siempre puede surgir un nuevo competidor en la zona. Sin embargo, la dulcería "Solecito" tiene ventajas como su reputación, productos exclusivos y relación cercana con los clientes.

* Estrategias clave:
  + Fortalecer la marca: Comenzar a usar redes sociales y eventos locales para destacar su historia y calidad.

**La rivalidad entre los competidores existentes:**

* Situación actual:

Existen varias dulcerías y tiendas cercanas que venden productos similares, lo que genera competencia en precios y promociones. "Solecito" se destaca por su atención personalizada y algunos productos exclusivos, pero debe mantenerse innovando.

* Estrategias clave:
  + Servicio rápido y amable: Asegurar que los clientes tengan una buena experiencia.
  + Promociones creativas: Lanzar ofertas temporales.