

ANÁLISIS 5 FUERZAS DE PORTER

	BAJO	MEDIO	ALTA
Paso 1 – Proveedores			
•Número de proveedores.	X		
•Qué facilidad tienes de sustituir a tus proveedores.			X
•El grado de importancia que tienen esos proveedores en la fabricación de tus productos.		X	
•El tamaño de los proveedores y cuánta materia aportan		X	
•Creación de distintas alternativas			X
Paso 2 – Clientes			
•Número de clientes.	X		
•Qué facilidades tienes para aumentar tu cartera de clientes.		X	
•Capacidad de organización para mejorar el nivel de producción sin bajar la calidad			X
•Qué servicio ofreces y el grado de satisfacción de tus clientes.			X
•Qué posibilidades tienen tus clientes de cambiar de empresa.		X	
•Su sensibilidad ante los precios para subir o bajar estos.		X	
•La exclusividad de tus productos.			X
•Grado de equilibrio entre el número de compradores y de empresas en el mercado.		X	
Paso 3 – Nuevos competidores			
•Empresas que pueden convertirse en tus competidores.		X	
•Si cumplen las condiciones para ingresar en el sector.			X
•Cuáles son los costes de producción de tus productos.	X		
•Cuál es nuestro factor diferenciador.			X
•Cómo es la burocracia del sector.		X	
•Cuáles son las barreras de entrada que existen actualmente.		X	
•Cómo puedes dificultar esas barreras.		X	
Paso 4 – Productos Sustitutos			
•Cuáles son las alternativas que se pueden generar a tus productos y supongan una amenaza		X	
•Plan de anticipación ante estas situaciones: qué productos sustitutivos pueden surgir, con qué calidad, qué coste tendrían y cómo nos afectarían.			X
•Tendencias e innovaciones en el mercado.			X
Paso 5 – Rivalidad competitiva			
•Cuántos y qué competidores tienes.		X	
•Sus características y qué les diferencia	X		
•Cómo compiten entre sí.			X
•Qué estrategias están llevando a cabo.	X		
•Quién tiene la posición dominante.		X	
•Tamaño del mercado.	X		
•Volumen de ventas.	X		
•Tasa de crecimiento del mercado		X	

ANÁLISIS 5 FUERZAS DE PORTER