

ANÁLISIS 5 FUERZAS DE PORTER

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

ANÁLISIS 5 FUERZAS DE PORTER