5 fuerzas de Porter

Autogestión

Analizando estas 5 fuerzas comprendiendo tu posición en el mercado que decision estratégica tomarías como empresa

Análisis de las 5 Fuerzas de Porter para UniTeq Innovate

Como una nueva empresa de servicios informáticos, UniTeq Innovate se enfrenta a un entorno competitivo bastante complejo, con muchas amenazas posibles y empresas más especializadas en ese ámbito.

Aplicar este modelo puede servir para entender nuestra posición en el mercado y diseñar estrategias efectivas para formar y hacer crecer nuestra empresa?, eso lo veremos.

**1. Poder de negociación de los clientes**

Actualmente, no tengo clientes, va, uno, la cuál sería la institución del colegio Guevara.

Igualmente, el resto de los potenciales clientes tienen un alto poder de negociación ya que pueden elegir entre muchos otros proveedores de servicios informáticos mayores y mejores que nosotros.

Estrategia:

No sé me ocurre una estrategia xq no estoy especializado en eso, pero calculo que publicidad en redes sociales, linkedin, folletos, pasarlo de boca en boca, hacer una cuenta en redes sociales específica para promocionar el servicio, facebook marketplace (uno nunca sabe).

hacer encuestas entre amigos, familiares y contactos para entender mejor que es lo que buscan específicamente.

2. Poder de negociación de los proveedores

Con los recursos limitados disponibles, es importante negociar con los proveedores para mantener bajos los costos y accesibles.

Estrategia:

Se le puede preguntar a varios proveedores distintos para encontrar mejores ofertas, comparar precios y así decidir cuál es el que más conviene para lo que necesitamos (como el hardware de la escuela, equipos nuevos, para hacer la instalación del servidor, etc).

Una vez que tengamos el proveedor podemos negociar algún acuerdo pequeño como ofertas y luego ir haciendo acuerdos más grandes, o también podemos ofrecer algún servicio nuestro (hablando de servicios informáticos, no sé, limpieza, mantenimientos preventivos, instalación o armado de componentes) a cambio de los productos o mejores acuerdos.

3. Amenaza de productos o servicios sustitutos

Existen muchos competidores que ofrecen los mismos servicios o similares, por lo que hay que buscar la manera de ser mas original, diferenciarnos del resto de las empresas y que nuestros servicios no sean tan fáciles de reemplazar.

Estrategia:

Principalmente buscar originalidad, en que podemos destacar, analizar las demás empresas y hacer algo más innovador, como mi empresa se especializa en servicios informáticos como armar servidores, hardware dependiendo la necesidad del cliente, diseñar y codificar páginas web y aplicaciones web (frontend y backend) hay que buscar ser más flexibles y adaptarnos a los clientes.

Buscar el punto fuerte y enfocarnos en eso para mejorarlo, por ejemplo, hacemos variedad de servicios informáticos, pero podemos especializarnos en diseñar y hacer paginas para otras empresas (ejemplo).

Una vez que tengamos algunos clientes confiables y recurrentes, ellos solos van a dar buenas reseñas de nuestra empresa y pasar de boca en boca lo cuál podría darnos más clientes, por eso hay que hacer que nuestro servicio sea de buena calidad antes que cantidad.

4. Amenaza de nuevos competidores

Como nueva empresa, debemos establecernos rápidamente antes de preocuparnos demasiado por nuevos competidores.

Estrategia:

Actualmente nosotros seriamos un nuevo competidor, así que hay que enfocarnos en crear nuestra empresa utilizando los pasos anteriores de promocionarla y ofrecer un servicio adaptándose a los clientes

5. Rivalidad entre los competidores existentes