Quem seriam os clientes da empresa?

Empresas e escritórios de contabilidade de pequeno a grande porte na região sul do Brasil.

Quem seriam os fornecedores?

Depende do modelo de negócio, mas possivelmente empresas de consultoria em contabilidade.

Como é a rivalidade entre as empresas produtoras de software concorrentes?

Nesse caso a concorrência estaria restrita ao nicho de desenvolvimento, comercialização, instalação e suporte de sistemas contábeis que atuam na região sul do Brasil. Empresas semelhantes que atuem em outras regiões precisariam ter um sistema adaptado para a região.

O surgimentos de novas empresas concorrentes é fácil?

Não. O conhecimento específico de várias áreas como desenvolvimento de software, contabilidade, vendas, suporte e atendimento ao cliente é uma grande barreira de entrada. Mesmo que estes sejam terceirizados a elevação do capital de giro necessário para manter a empresa em funcionamento faria a empresa perder vantagem competitiva.

Que oportunidades ou ameaças essa empresa pode encontrar no mercado, seu ambiente?

A empresa pode encontrar oportunidades em parcerias com empresas que forneçam um ou mais serviços semelhantes, inovações tecnológicas, exploração de novos mercados (ex.: ofertar cálculo através de lucro real além do lucro presumido) e licenciamento ou venda de patentes dos seus produtos. Algumas das ameaças poderiam ser o surgimento de tecnologias substitutas, ambiente econômico desfavorável (empresas falindo resultam em menos clientes e menor mercado) e novas exigências do fisco (aumento de custos para desenvolvimento de uma nova solução).