wmusic

Cinq forces de Porter :

Pouvoir de négociation des clients :

Les clients n’ont pas vraiment d’influence sur le marché, il y a peu de producteur comparé au nombre de client. De plus nos prix seront trop bas comparés aux autres pour pouvoir négocier.

Pouvoir de négociation des fournisseurs :

La plupart des produits que nous achetons à nos fournisseurs sont très courant, il serait donc possible de faire jouer la concurrence facilement.

Par contre pour l’élément essentiel il n’existe qu’un fournisseur… Il ne sera donc pas possible de vraiment négocier.

Menace des produits de substitution :

Pour le moment aucune alternative pour ce type de solution.

Menace de nouveaux entrants :

Assez fort, le marché de la musique est un marché lucratif et notre solution sera forcement attaqué.

Concurrence intra-sectorielle :

Deux ou trois concurrent, dont un très étendu leader du marché. Ils ne se laisseront pas faire !