

1 Sơ đồ cạnh tranh M.Porter



2. Rào cản ra nhập ngành.

- Sự trung thành nhãn hiệu
- Lợi thế chi phí tuyệt đối
- Tính kinh tế quy mô
- Chi phí chuyển đổi
- Các quy định của chính phủ
- Sự trả đũa

3 Những trường hợp nhà cung ứng có thể gây sức ép lớn tạo lợi thế cạnh tranh với doanh nghiệp trong đàm phán.

- Nhà cung cấp, nếu có lợi thế về quyền lực trong đàm phán có thể có những tác động quan trọng trong ngành sản xuất, như việc ép giá nguyên liệu.

- Theo Porter các nhà cung cấp có quyền lực nhất khi:

- Sản phẩm mà nhà cung cấp bán ít có khả năng thay thế và nó rất quan trọng đối với doanh nghiệp.
- Trong ngành của doanh nghiệp không phải là một khách hàng quan trọng với các nhà cung cấp. Tình huống như vậy khiến hoạt động của nhà cung cấp không phụ thuộc vào ngành của doanh nghiệp, và các nhà cung cấp ít có động cơ giảm giá hay nâng cao chất lượng.
- Các sản phẩm tương ứng của các nhà cung cấp được làm khác biệt đến mức có thể gây ra tổn kém cho doanh nghiệp khi chuyển đổi từ nhà cung cấp này sang nhà cung cấp khác. Trong những trường hợp đó, doanh nghiệp phụ thuộc vào các nhà cung cấp của nó và không thể kích họ cạnh tranh lẫn nhau.
- Nhà cung cấp có thể sử dụng đe dọa liên kết xi chiều về phía ngành liên kết với các doanh nghiệp khác trong cùng ngành của doanh nghiệp và cạnh tranh trực tiếp với doanh nghiệp.
- Các doanh nghiệp mua không thể sử dụng đe dọa liên kết ngược về phía các nhà cung cấp để tự đáp ứng nhu cầu của mình như là một công cụ gây giảm giá