

# Diagnostico de competidores, estrategias, preguntas clave, análisis de fuerzas. Selección de proveedores y clientes, criterios, características, procedimiento y ejemplos

## Diagnóstico de Competidores

**Definición:** El diagnóstico de competidores es el proceso de identificar y evaluar a los competidores en el mercado para entender sus fortalezas, debilidades, estrategias y posicionamiento.

### Estrategias:

1. **Análisis FODA (SWOT):** Evaluar las fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas de los competidores.
2. **Benchmarking:** Comparar los productos, servicios y procesos de la empresa con los de los competidores.
3. **Análisis de Mercado:** Investigar las tendencias del mercado y cómo los competidores responden a ellas.

### Preguntas Clave:

- ¿Quiénes son nuestros principales competidores?
- ¿Qué productos o servicios ofrecen?
- ¿Cuáles son sus puntos fuertes y débiles?
- ¿Qué estrategias de marketing utilizan?
- ¿Cómo se posicionan en el mercado?

## Análisis de Fuerzas (Modelo de las 5 Fuerzas de Porter)

**Definición:** El modelo de las 5 fuerzas de Porter es una herramienta para analizar el entorno competitivo de una industria. Las cinco fuerzas son:

1. **Rivalidad entre Competidores Existentes:** La intensidad de la competencia entre las empresas actuales.
2. **Amenaza de Nuevos Entrantes:** La facilidad con la que nuevas empresas pueden entrar en el mercado.
3. **Poder de Negociación de los Proveedores:** La capacidad de los proveedores para influir en los precios y condiciones.
4. **Poder de Negociación de los Clientes:** La capacidad de los clientes para influir en los precios y condiciones.
5. **Amenaza de Productos Sustitutos:** La disponibilidad de productos alternativos que pueden reemplazar al producto original[1][1].

## Selección de Proveedores

### Criterios:

- **Calidad:** La calidad de los productos o servicios ofrecidos.
- **Precio:** Los costos asociados con los productos o servicios.
- **Fiabilidad:** La capacidad del proveedor para cumplir con los plazos y cantidades acordadas.
- **Flexibilidad:** La capacidad del proveedor para adaptarse a cambios en la demanda.
- **Reputación:** La imagen y reputación del proveedor en el mercado.

### Características:

- **Estabilidad Financiera:** Proveedores con una sólida situación financiera.
- **Capacidad de Innovación:** Proveedores que invierten en investigación y desarrollo.
- **Compromiso con la Sostenibilidad:** Proveedores que adoptan prácticas sostenibles.

#### **Procedimiento:**

1. **Identificación de Necesidades:** Definir los requisitos y especificaciones del producto o servicio.
2. **Búsqueda de Proveedores:** Investigar y crear una lista de posibles proveedores.
3. **Evaluación de Proveedores:** Evaluar a los proveedores según los criterios establecidos.
4. **Selección y Negociación:** Seleccionar al proveedor más adecuado y negociar los términos del contrato.
5. **Monitoreo y Evaluación:** Supervisar el desempeño del proveedor y realizar evaluaciones periódicas.

## **Selección de Clientes**

#### **Criterios:**

- **Potencial de Compra:** La capacidad del cliente para realizar compras significativas.
- **Compatibilidad:** La alineación de las necesidades del cliente con los productos o servicios ofrecidos.
- **Reputación:** La imagen y reputación del cliente en el mercado.
- **Relación a Largo Plazo:** La posibilidad de establecer una relación comercial duradera.

#### **Características:**

- **Fidelidad:** Clientes que muestran lealtad a la marca.
- **Capacidad de Pago:** Clientes con una buena situación financiera.
- **Influencia en el Mercado:** Clientes que pueden influir en otros compradores.

#### **Procedimiento:**

1. **Segmentación del Mercado:** Dividir el mercado en segmentos basados en características comunes.
2. **Identificación de Clientes Potenciales:** Identificar clientes dentro de los segmentos objetivo.
3. **Evaluación de Clientes:** Evaluar a los clientes según los criterios establecidos.
4. **Desarrollo de Relaciones:** Establecer y mantener relaciones con los clientes seleccionados.
5. **Monitoreo y Retroalimentación:** Supervisar la satisfacción del cliente y recoger feedback para mejorar.

## **Ejemplos**

#### **Ejemplo de Selección de Proveedores:**

- Una empresa de tecnología selecciona a un proveedor de componentes electrónicos basado en la calidad de los productos, la capacidad de entrega a tiempo y la flexibilidad para manejar pedidos grandes y pequeños.

#### **Ejemplo de Selección de Clientes:**

- Una empresa de software identifica a grandes corporaciones como clientes potenciales debido a su capacidad de compra significativa y la posibilidad de establecer contratos a largo plazo.