

5 FUERZAS DE PORTER

¿Qué son?

Nos obliga a poner el foco de análisis en los clientes, proveedores, productos sustitutos, etc.

Se determina:

La posición en el mercado y entender porque tenemos la cuota de mercado actual.

5 fuerzas

1. Poder de negociación de los clientes
2. Poder de negociación de proveedores
3. Amenazas de productos o servicios sustitutos
4. Amenaza de entrada de nuevos competidores
5. Rivalidad de los competidores actuales

Función

1. El consumidor es una de las fuerzas más potentes a la hora de determinar muchas de las estrategias empresariales. Los clientes tienen hoy la capacidad de exigir calidad, pedir servicios extras.

Tienen gran fuerza cuando:

- Son pocos, pero compran en grandes cantidades
- El cambio de proveedor o de marca

2. Juegan un nivel clave de competencia ya que pueden influir directamente en el precio de producto o servicio, así como en la calidad del producto, contar con proveedores es fundamental para posicionarse en la industria.

Se determina en función de:

- Grado de concentración de proveedores
- El coste del cambio de proveedor es elevado

3. Son aquellos productos que pueden satisfacer sus necesidades muy similares a la de nuestro producto.

Se convierte en fuerza intensa o amenaza cuando:

- Ofrecen mejor calidad
- El coste del cambio es elevado
- El precio es inferior

4. Intentarás copar de forma rápida su cuota de mercado, alguno de ellos puede ofrecer un valor añadido ya que determina el número de competidores nuevos y analiza el grado de amenaza que ayudará a proteger su cuota.

Factores:

- Barrera de entrada de la industria
- Economías de escala

5. Es la necesidad continua de hacer reajustes o bajadas de precio para mantener la cuota de mercado o requerimiento de una constante innovación.

Competidores en función:

- Bajadas de precio
- Estrategias de marketing
- Introducción de nuevos productos

Sirve:

Para analizar el entorno competitivo de una industria.

Se visualiza:

- Elabora mejor estrategia competitiva
- Anticipa tendencias
- Elabora plan de marketing

