

## 5 FUERZAS DE PORTER



e Entrada potencial  
Competidores

→ **Clientes**

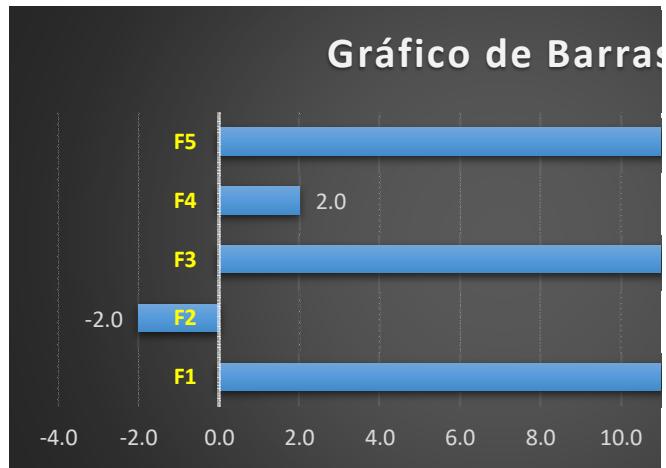
ider de Negociación  
los Clientes

## 5 FUERZAS DE PORTER

Nº	FUERZA	SUB FUERZA
PNC	<b>Poder de negociación de los clientes</b>	Evaluacion cuantitativa de la aplicación
		Enganche del cliente
		Atraccion de mercados confiables para los clientes
		Nivel de concentración de los clientes
		Disponibilidad de información
		Decisión del cliente por el posicionamiento de la app
PNP	<b>Poder de negociación de los proveedores</b>	Concentración de los proveedores
		Diferenciación de productos
		Influencia en los precios
		Calidad de los productos
ANC	<b>Amenaza de nuevos competidores</b>	Economías de escala
		Nivel de lealtad del cliente hacia marcas existentes
		Estrategias de precios de competidores
		Nivel de impacto de publicidad y promociones
		Innovación de productos
APS	<b>Amenaza de productos sustitutos</b>	Disponibilidad de productos sustitutos
		Posición de productos sustitutos
		Nivel de satisfacción de los productos
		Costo relativo de los productos
		Disponibilidad de información de los productos sustitutos
RCO	<b>Rivalidad de los competidores</b>	Concentración de competidores en la industria
		Número de competidores
		Diversidad de competidores
		Presupuestos en publicidad
		Diferenciación de precios entre el mercado

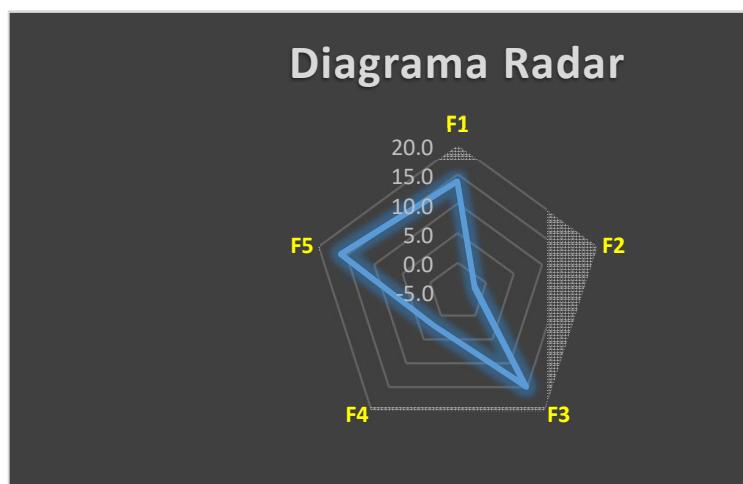
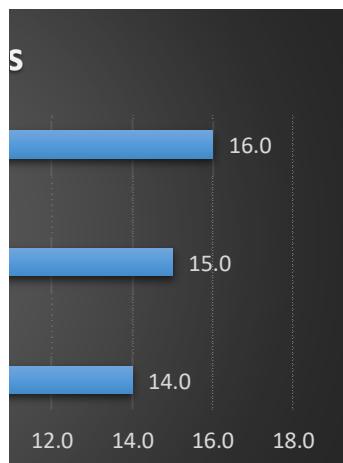
NIVEL DE IMPACTO	TIPO DE IMPACTO	RESULTADO SUBFACTOR	RESULTADO FACTOR	NIVEL DE IMPACTO
5	1	5	16.00	Alto: 5 puntos
5	0	0		
3	1	3		
3	0	0		Medio: 3 puntos
5	1	5		
3	1	3		Bajo: 1 punto
3	0	0		
1	0	0		2.00
1	1	1		
1	1	1		
5	-1	-5	-2.00	
3	-1	-3		
1	1	1		
3	0	0		
5	1	5		
1	1	1	15.00	
3	1	3		
5	1	5		
1	1	1		
5	1	5		
3	0	0	14.00	
3	1	3		
3	1	3		
5	1	5		
3	1	3		

TIPO DE IMPACTO	PRIORIDAD
Positivo: +1	BAJA
Negativo: -1	MEDIA
Indiferente: 0	ALTA



Nº
F1
F2
F3
F4
F5

## DASHBOARD 5 FUERZAS DE PORTER



FUERZA	RESULTADO
Rivalidad de los competidores	16.0
Amenaza de nuevos competidores	15.0
Amenaza de productos sustitutos	14.0
Poder de negociación de los proveedores	2.0
Poder de negociación de los clientes	16.0

