OPORTUNIDADES

FUERZAS COMPETITIVAS DE POTTER

COMPETIDORES POTENCIALES

CLIENTES

PRODUCTOS SUSTITUTOS

PROVEEDORES

**--Competidores del sector**

* Número de competidores y tamaño.
* Crecimiento del sector.
* Intensidad de las acciones de marketing.
* Grado de diferenciación de los productos.
* Costes fijos.

**Competidores potenciales**

* Grado de diferenciación de los productos.
* Barreras legales o administrativas
* Inversión necesaria para entrar.

**--Productos Sustitutivos**

* Grado de diferenciación.
* Grado de sustitución.
* Diferencias en precios.

**--Poder negociador de los proveedores**

* Número de proveedores y su tamaño.
* Grado de diferenciación del producto.
* Costes de cambio del proveedor.

**--Poder negociador de los clientes**

* Número de clientes y el tamaño.
* La importancia del cliente para la empresa.
* Grado de diferenciación del producto.

A la hora de analizar a los clientes hacerles encuestas online para poder conocer sus deseos y necesidades.

Las oportunidades de una empresa pueden surgir del crecimiento de mercado, cambios en estilo de vida, resoluciones de problemas asociados a situaciones actuales, percepciones positivas del mercado sobre tu negocio, y muchas otras más. Aquí tienes algunas preguntas para ver las oportunidades de un análisis DAFO:

* ¿Qué oportunidades ves en tu mercado de las que te puedes beneficiar?
* ¿Qué necesidades tienen las personas?
* ¿Qué cambios hay en tecnología?
* ¿Qué cambios hay de leyes y regulaciones del gobierno?
* ¿Existe una creciente necesidad por tus productos o servicios?
* ¿Tienes recursos de los que no te estás aprovechando al máximo?
* ¿Es la percepción de tu negocio positiva?
* ¿Hay cambios en el mercado que crean oportunidades?
* ¿Puedes ampliar tus productos o servicios para cubrir otras necesidades?
* ¿De qué ayudas y subvenciones te puedes beneficiar