

# 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

