

Ejemplo Diagnóstico de la industria

El siguiente paso propuesto es analizar el entorno de nuestra empresa y ver qué **fuerzas** pueden **afectar al negocio**.

Completando la herramienta de Diagnóstico de la Industria vimos que mientras los clientes y proveedores no suponían un gran problema (no hay problema en cuanto negociación de precios y nuestra relación), el gran número de competidores que teníamos y la facilidad de que nuevos competidores abrieran panaderías o pastelerías, sí podía suponer una gran amenaza para nuestro negocio. Esto implicaba que teníamos una necesidad de actuar y buscar soluciones que nos ayudarán a **distinguarnos del resto**. Teniendo una propuesta de valor diferencial que nos ayudará a **fidelizar a nuestros clientes**.

