

# Diagnóstico de la industria

Es una herramienta que te ayuda a ver qué fuerzas externas afectan directamente a tu negocio y el nivel de competencia dentro de tu ecosistema.

Su objetivo es entender visualmente cómo está el sector y cómo estás tú respecto a él.

## Modo de uso

- 1 Poder de negociación de los clientes:** ¿Quiénes son tus clientes y cuál es su capacidad o poder de negociación?
- 2 Poder de negociación de los proveedores:** ¿Qué cantidad de proveedores hay en tu industria? ¿Qué capacidad de decisión en los precios tienen?
- 3 Amenaza de nuevos competidores entrantes:** ¿Es fácil la entrada de nuevos competidores en tu sector?
- 4 Amenazas de productos sustitutivos:** ¿Es fácil sustituir tu producto o servicio por otro? ¿Tu cliente es propenso a sustituirlo?
- 5 Competidores:** ¿Hay mucha competencia en tu sector? Si hay demasiada y al visualizar la casilla de clientes estos son pocos, estamos en un mercado denso y deberíamos buscar salida en otro negocio (nuevo producto o nuevo mercado). Si somos pocos pero pueden entrar competidores, quizás debemos trabajarlo rápido.

