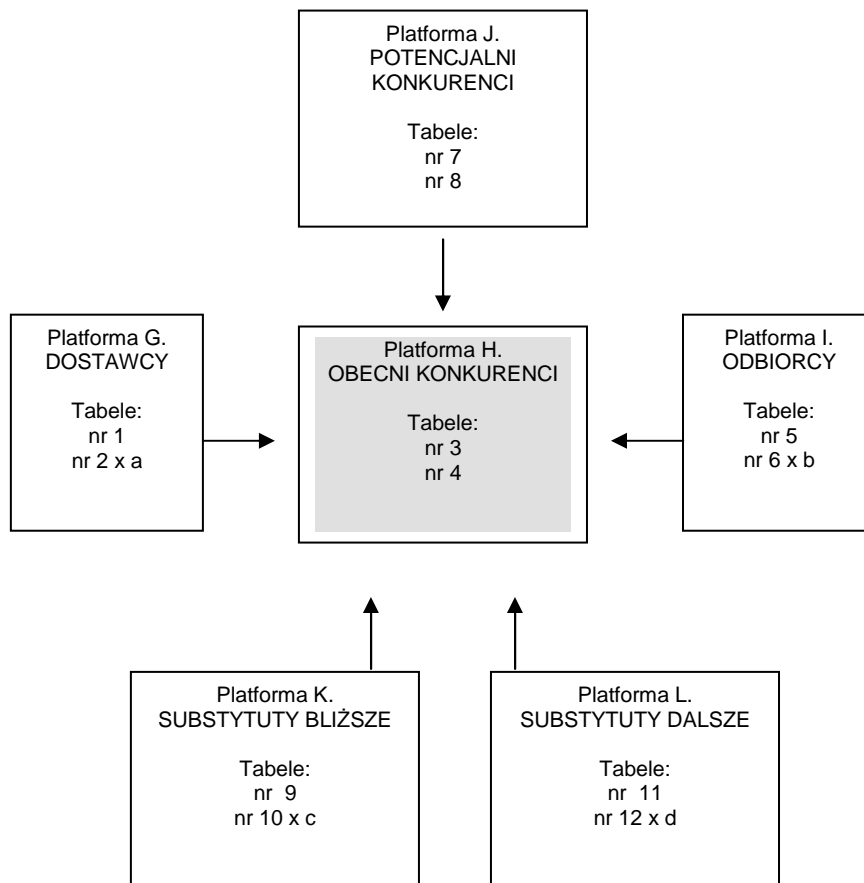


Platforma H. Obecni konkurenci

Uwaga! Kwestionariusz jest jednym z narzędzi używanych w analizie opartej o model 5 sił Portera. Wszystkie kwestionariusze zostały przedstawione na rysunku 1 (11). Szarym kolorem zaznaczony niniejszy kwestionariusz dotyczący **obecných konkurentów**.



Oznaczenia literowe:

- a – liczba tabel w zależności od liczby dostawców
- b – liczba tabel w zależności od liczby odbiorców
- c – liczba tabel w zależności od substytutów bliższych
- d – liczba tabel w zależności od substytutów dalszych

Rysunek 1 (11). Układ tabel w analizie 5 sił Portera

Źródło: opracowanie własne.

W tabeli 3 (39). wypisz firmy, które są **konkurentami** twojej firmy i działają w tym samym sektorze rynku. Jeśli są oni bardzo liczni, wybierz tych, którzy spełniają dwa kryteria:

- wytwarzają produkty lub usługi takie same, jak twoje,
- masz o ich działalności dość dokładne informacje.

Wypisz do 10 z takich firm, o których sądzisz, że oddziałują na twoją firmę.

W tabeli 4 (40). **odpowiedz** na sześć pytań dotyczących siły oddziaływania obecnych konkurentów, **zakreślając** odpowiednie pole w kolumnie „Odpowiedzi”. Uwaga! Niektóre pytania wymagają od ciebie **doświadczenia**, a niektóre **dokładnych danych** na temat konkurentów, pochodzących z opracowań lub badań rynku. Odpowiedź na **wszystkie**

pytania może zająć trochę czasu, ale nie rezygnuj! Rzetelna diagnoza jest **połową drogi** do udzielenia odpowiedzi, **co robić, aby zmniejszyć siłę oddziaływania obecnych konkurentów na twoją firmę.**

Tabela 3 (39). Lista obecnych konkurentów twojej firmy

Numer konkurenta	Nazwy obecnych konkurentów twojej firmy
1.	
2.	
3.	
4.	
5.	
6.	
7.	
8.	
9.	
10.	

Źródło: opracowanie własne.

W każdym pytaniu wybierz tylko jedną odpowiedź.

Tabela 4 (40). Siła oddziaływania obecnych konkurentów

Nr	Element składowy siły oddziaływania	Odpowiedzi	
1.	Jaka jest liczba konkurentów w twoim sektorze?	bardzo mała	
		mała	
		średni	
		duża	
		bardzo duża	
Wyjaśnienie: Duża liczba oznacza, że istnieje tylko kilka firm, mała – ich liczba jest bardzo duża (nawet nieskończona). Oceń w oparciu o dane dotyczące twojego sektora rynku lub własne doświadczenie. Zaznacz tylko jedną odpowiedź.			
2.	Jaki jest etap w cyklu życia twojego sektora?	wprowadzenie	
		wzrost	
		dojrzałość	
		schyłek	
Wyjaśnienie: Cykl życia sektora określa, jak wielkość sprzedaży oraz zysk z działalności w Twoim sektorze zmieniają się w czasie.			

Zaznacz tylko jedną odpowiedź.			
3.	Jaki udział w rynku mają 3 największe firmy w twoim sektorze?	do 20%	
		21%–40%	
		41%–60%	
		61%–80%	
		81%–100%	
<p>Wyjaśnienie: Udział firmy w rynku oblicza się w różny sposób. Przyjmij, że jest to wartość sprzedaży firmy w danym okresie (np. w zeszłym roku) wyodrębnionemu segmentowi klientów (np. geograficznie, wiekowo). Nie każdy rynek pozwala oszacować te dane, ale szukaj w raportach prasy branżowej lub rocznikach statystycznych. Zaznacz tylko jedną odpowiedź.</p>			
4.	Od ilu lat firmy prowadzą działalność gospodarczą w twoim sektorze?	od więcej niż 100	
		od 51 do 100	
		od 21 do 50	
		od 11 do 20	
		krócej niż 10	
<p>Wyjaśnienie: Weź pod uwagę, że sektory rynku zmieniają się w czasie. Choć sektor medyczny jest stary jak świat, to jednak w obecnej formie występuję od około 50 lat. Chodzi więc o czas, w którym sektor funkcjonuje mniej więcej na tych samych zasadach. Zaznacz tylko jedną odpowiedź.</p>			
5.	Jaki jest udział kosztów stałych w kosztach całkowitych firm prowadzących działalność w twoim sektorze?	do 20%	
		21%–40%	
		41%–60%	
		61%–80%	
		81%–100%	
<p>Wyjaśnienie: Oceń tę wartość na podstawie doświadczenia i znajomości sektora. Dane dotyczące twojej firmy znajdziesz w dokumentach księgowych lub analizach finansowych twojego działu finansowego. Pamiętaj jednak, że twoja firma wcale nie musi być typowym przykładem w tym zakresie. Zaznacz tylko jedną odpowiedź.</p>			
6.	Jak trudno byłoby twojej firmie wycofać się z obecnego sektora?	bardzo trudno	
		trudno	
		średnio	
		łatwo	
		bardzo łatwo	
<p>Wyjaśnienie: Trudności wycofania się z każdego sektora są różne. Wiążą się głównie z kosztami, jakie trzeba ponieść, by zaprzestać działalność. Dla przykładu mając mały sklep z odzieżą bardzo łatwo zakończyć jego działalność. Dużo trudniej w przypadku fabryki garnków albo huty. Zaznacz tylko jedną odpowiedź.</p>			

Źródło: opracowanie własne.