

## 2.7- ANÁLISE DA ATRATIVIDADE DE MERCADO

Para se ter uma noção clara da concorrência do nosso negócio, utilizamos a análise das cinco forças de Porter (Tabelas 4, 5, 6, 7 e 8). É essencial conhecer os concorrentes para se obter sucesso no negócio, e com essa análise podemos identificar e analisar o grau de atratividade e principalmente identificar os fatores que afetam a competitividade

NOSSO RAMO É: Saúde e Bem-estar

Tabela 4- Análise de risco do negócio usando as cinco forças de Porter: ameaça de novos entrantes.

AMEAÇA DE NOVOS ENTRANTES (BARREIRAS À ENTRADA)	SI M	NÃ O
No seu ramo é necessário ter economia de escala (produzir muito para reduzir o custo unitário) para ser competitivo?		X
No seu ramo o acesso à matéria prima é difícil?		X
No seu ramo há marcas muito fortes já posicionadas?		X
No seu ramo precisa de muito dinheiro para montar o negócio?		X
No seu ramo quando o cliente quisesse mudar de fornecedor ele teria altos custos de mudança (é difícil para os clientes trocarem de fornecedor)?		X

45

No seu ramo se alguém quiser entrar será difícil achar canais de distribuição para os produtos/serviços?		X
No seu ramo é necessária tecnologia avançada para atuar?		X
No seu ramo há muitas patentes?		X
No seu ramo os clientes têm comportamento de fidelidade às empresas atuais?		X

No seu ramo há necessidade de mão de obra específica?		X
No seu ramo é preciso ter experiência (curva de aprendizagem) para poder atuar?		X
No seu ramo há legislação/regulamentação que dificulta novos entrantes?		X
No seu ramo quando há um novo entrante as empresas atuais costumam retaliar?		X

Fonte: Autoria do grupo

Tabela 5- Análise de risco do negócio usando as cinco forças de Porter: poder de barganha dos clientes.

PODER DE BARGANHA DOS CLIENTES	SIM	NÃO
No seu ramo há clientes muito grandes e poderosos?		X
No seu ramo há poucos clientes comparados com a quantidade de ofertantes?	X	
No seu ramo o que vocês vendem é facilmente substituível por outra solução vinda de outro ramo?		X
No seu ramo a lucratividade dos clientes é baixa?		X
No seu ramo os clientes estão muito pressionados por melhores resultados?		X
No seu ramo se os clientes quisessem eles poderiam integrar (passar a fazer eles mesmos) os produtos/serviços que vocês vendem?	X	
No seu ramo os clientes não dependem muito dos produtos/serviços que vocês vendem?	X	
No seu ramo os clientes têm muitas informações sobre as opções de compra existentes no mercado?	X	
No seu ramo os clientes são muito exigentes com relação à qualidade?	X	
No seu ramo os clientes são muito exigentes com relação ao preço?		X

Fonte: Autoria do grupo

Tabela 6- Análise de risco do negócio usando as cinco forças de Porter: poder de barganha dos fornecedores.

PODER DE BARGANHA DOS FORNECEDORES	SIM	NÃO
No seu ramo há fornecedores muito grandes e poderosos?		X
No seu ramo há poucos fornecedores comparados com a quantidade de compradores?		X
No seu ramo o que vocês compram é dificilmente substituível por outra solução vinda de outro ramo?	X	
No seu ramo vocês dependem muito dos produtos/serviços comprados?	X	
No seu ramo os fornecedores têm alguma restrição (redução na quantidade disponível) dos produtos/serviços que eles vendem?		X

Fonte: Autoria do grupo

Tabela 7- Análise de risco do negócio usando as cinco forças de Porter: rivalidade entre os concorrentes.

RIVALIDADE ENTRE OS CONCORRENTES	SIM	NÃO
No seu ramo há muitos concorrentes?		X
No seu ramo ganhar participação de mercado é muito valorizado?		X
No seu ramo há crescimento lento ou mesmo negativo do mercado?		X
No seu ramo há altos custos fixos?		X
No seu ramo há altos custos de armazenagem?		X
No seu ramo há produtos perecíveis?		X

No seu ramo o cliente pode mudar de fornecedor (dentro do ramo) sem custo (dificuldade) de troca?	X	
No seu ramo os produtos/serviços oferecidos são equivalentes (sem muitos diferenciais entre eles)?	X	
No seu ramo há muita capacidade ociosa nas empresas competidoras?		X
No seu ramo o perfil dos concorrentes é voltado a enfrentamentos e competição?		X
No seu ramo tem muita guerra de preço?		X
No seu ramo há práticas ilegais para ganhar mercado?		X
No seu ramo há muitas empresas em situação financeira difícil precisando vender a qualquer custo?		X
No seu ramo há altos custos de saída (quando uma empresa quer parar de atuar nesse ramo)?		X

Fonte: Autoria do grupo

Tabela 8- Análise de risco do negócio usando as cinco forças de Porter: serviço substituto.

PRODUTOS/SERVIÇOS/NEGÓCIOS SUBSTITUTOS	SIM	NÃO
Há opções de outros ramos/mercados que substituem o que vocês oferecem diante do cliente?	X	
Há ameaças de aplicativos/soluções tecnológicas que substituem o ramo que vocês atuam?		X
Há muita gente de fora do ramo interessada em buscar novas possibilidades (inovações) para atender aos seus clientes?		X
DESCREVA QUAIS SÃO OS PRODUTOS EM SUBSTITUIÇÃO DO SEU RAMO?		
Consultórios particulares, caso o médico opte por ter sua própria clinica ou consultório.		

Fonte: Autoria do grupo

