

5 FUERZAS DE PORTER



e Entrada potencial
Competidores



der de Negociación
los Clientes

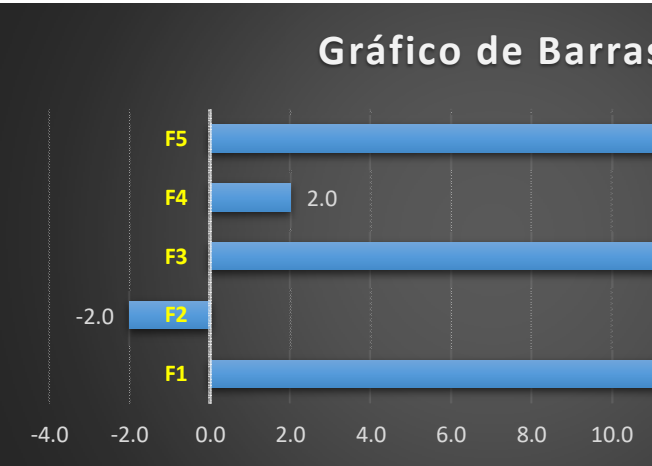
5 FUERZAS DE PORTER

N°	FUERZA	SUB FUERZA
PNC	Poder de negociación de los clientes	Accesibilidad al sistema
		Costo de adopción
		Opciones de asistencia alternativa
		Frecuencia de uso
		Capacitación y soporte
		Feedback y personalización
PNP	Poder de negociación de los proveedores	Dependencia de proveedores tecnológicos
		Costos de mantenimiento
		Escalabilidad de la solución
		Exclusividad de la tecnología
ANC	Amenaza de nuevos competidores	Barrera de entrada
		Innovación y diferenciación
		Facilidad de acceso a recursos
		Regulación y normativas
		Acceso al mercado
APS	Amenaza de productos sustitutos	Métodos lternativos de registro
		Facilidad de uso
		Adaptación a plataformas educativas existentes
		Tendencias tecnológicas
		Costos alternativos
RCO	Rivalidad de los competidores	Competencia por eficiencia
		Costo y presupuesto
		Satisfacción de los docentes
		Satisfacción de los estudiantes
		Diferenciación de servicios

NIVEL DE IMPACTO	TIPO DE IMPACTO	RESULTADO SUBFACTOR	RESULTADO FACTOR
5	1	5	16.00
5	0	0	
3	1	3	
3	0	0	
5	1	5	
3	1	3	
3	0	0	2.00
1	0	0	
1	1	1	
1	1	1	
5	-1	-5	-2.00
3	-1	-3	
1	1	1	
3	0	0	
5	1	5	
1	1	1	15.00
3	1	3	
5	1	5	
1	1	1	
5	1	5	
3	0	0	14.00
3	1	3	
3	1	3	
5	1	5	
3	1	3	

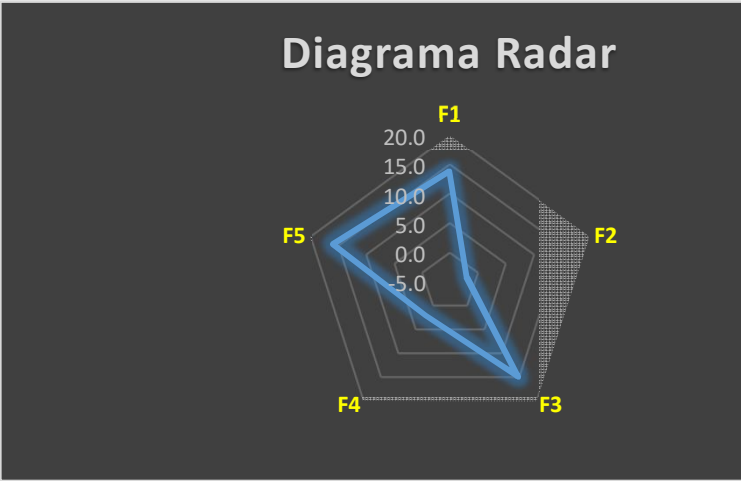
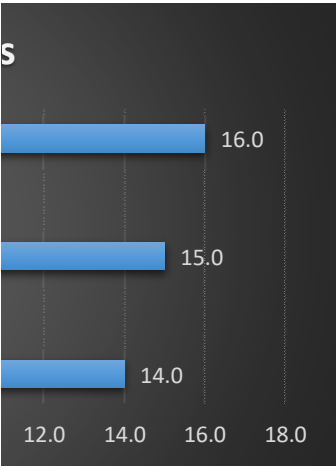
NIVEL DE IMPACTO
Alto: 5 puntos
Medio: 3 puntos
Bajo: 1 punto

TIPO DE IMPACTO	PRIORIDAD
Positivo: +1	BAJA
Negativo: -1	MEDIA
Indiferente: 0	ALTA



N°
F1
F2
F3
F4
F5

DASHBOARD 5 FUERZAS DE PORTER



FUERZA	RESULTADO
Rivalidad de los competidores	14.0
Amenaza de nuevos competidores	-2.0
Amenaza de productos sustitutos	15.0
Poder de negociación de los proveedores	2.0
Poder de negociación de los clientes	16.0

