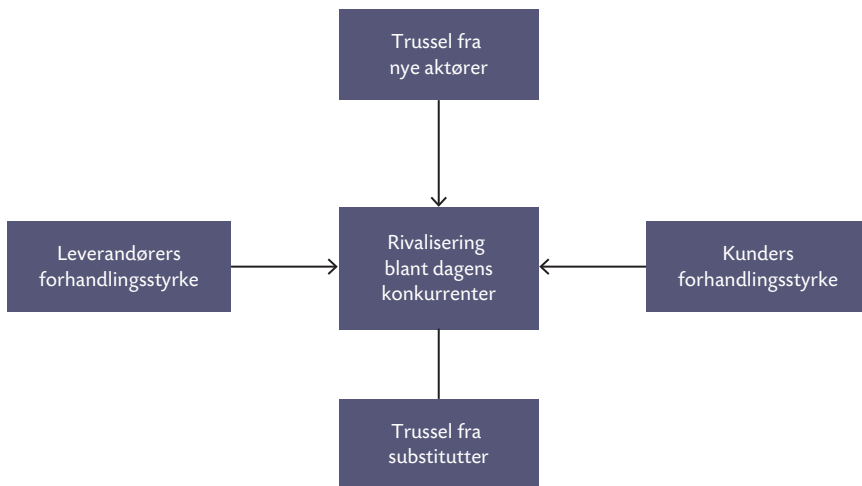


Bransjeanalyse

Referanse til kapittel 10



Hovedspørsmålene i bransjeanalysen bygger på Porters fem konkurransekrefter (Michael Porter. 1987. *Konkurransestrategi*. Oslo: Tano).

Porters konkurransekrefter:

Kunder: Hvor sterk er bedriftens makt overfor kundene?

Leverandører: Hvor god er vår forhandlingsposisjon overfor leverandørene?

Eksisterende konkurranse: Hvor intens er eksisterende konkurranse?

Inntrengere: Hvor høye er inngangsbarrierene mot nye inntrengere?

Substitutter: Hvor høye er inngangsbarrierene mot substituerende produkter og nye teknologiske løsninger?

Hjelpeskjema for bransjeanalyse

Leverandører

Hvor god er bransjens forhandlingsposisjon overfor leverandørene?

Antall	Er det mange leverandører som gir oss en sterk forhandlingsposisjon?
Konsentrasjon	Har leverandørene har en sterk konsentrasjon i vårt område?
Konkurranse med substitutter	Eksisterer det substitutter som kan dekke våre kjerneområder?
Støtteprodukter	Hvordan er tilgangen på støtteprodukter som rekvisita og enkelt utstyr som behøves for å produsere og levere våre produkter og tjenester?
Hovedprodukt (produksjonssystemer)	Hva er hovedproduktene som kjernesystemer for tjenesteproduksjon, teknologi o.l.?
Byttekostnader støtteprodukter	Hvilke kostnader er forbundet med å bytte leverandører av støtteprodukter?
Byttekostnader kjerneleverandører	Hvilke kostnader er forbundet med å bytte leverandører av kjerneprodukter?
Muligheter	Hvilke muligheter har vi i leverandørmarkedet til å styrke vår posisjon ovenfor leverandørene?
Trusler	Hvilke endringer kan oppstå knyttet til leverandører, og hva vil det innebære for oss?

Potensielle nye aktører

Hvor høye er bransjens inngangsbarrierer for nye inntrengere?

Produktdifferensiering	I hvor stor grad er bransjen preget av differensiering av produkter og tjenester?
Stordriftsfordeler	I hvor stor grad preges bransjen av stordriftsfordeler?
Kapitalbehov	Er stort kapitalbehovet å betrakte som en mulig barriere for nye etableringer?
Følte byttekostnader	I hvilken grad er bransjen preget av følte byttekostnader, som nettverk og relasjoner eller trygghet i forhold til nye samarbeidspartnere?
Reelle byttekostnader	I hvilken grad har man reelle byttekostnader innen bransjen, som teknologi, logistikk-løsninger eller langsiktige avtaler?
Adgang til distribusjonskanaler	I hvor stor grad er tilgang til distribusjonskanaler en reell mulighet, slik at det ikke hindrer eller begrenser markedsadgangen?
Kostnadsulempen knyttet til størrelse	Vil størrelsen på aktørene i bransjen gi kostnadsmessige ulemper for de mindre aktørene?

Myndighetenes politikk	Vil myndighetens politikk påvirke bransjen i betydelig grad? Hva innebærer dette eventuelt for egen virksomhet?
------------------------	--

Kunder

Hvor sterk makt har bedriftene i bransjen overfor kundene?

Kundekonsentrasjon	Er konsentrasjonen av kunder av stor betydning for aktørene?
Tilgang på informasjon	Er tilgangen på informasjon om kunder og marked en begrensning som gir barrierer?
Betydning av kvalitet	Hva oppleves som kundenes forventninger til kvalitet? Vil markedets krav til og bevissthet om kvalitet endre seg?
Andel av totale kostnader	Er bransjens tjenester en vesentlig kostnadsfaktor for kundene/markedet?
Produktets grad av standardisering	I hvor stor grad er bransjen preget av standardiserte produkter?
Mulighet for integrering bakover	Har bransjen betydelige muligheter for integrering bakover?
Behov for utvikling av produkter	I hvor stor grad er bransjen fokusert på utvikling av nye og konkurransedyktige produkter eller tjenester?
Byttekostnader	Er bransjens byttekostnader av en slik karakter at de skaper store hindringer for substitutter?
Relativ pris på substitutter	Er substitutter til våre produkter og tjenester dyrere eller rimeligere enn vårt eget tilbud?
Kjøpers tilbøyelighet til å velge substitutter	Har kundene stor tilbøyelighet til å kjøpe substitutter?

Dagens konkurrenter

Hvor intens er eksisterende konkurranse i bransjen?

Antall	Er det mange konkurrenter i bransjen?
Konsentrasjon	Er det en sterk konsentrasjon av konkurrenter og ulike typer konkurrenter i området?
Bransjens vekst	Hva er bransjens veksttakt nå og fremover?
Faste kostnader	Hvor dominerende er de faste kostnadene?
Lagerkostnader	Hvor dominerende er lagerkostnadene?
Differensiering (gjøre forskjell)	I hvor stor grad preges bransjen av differensiering?
Diversifisering (spre og utvide)	I hvor stor grad er bransjen preget av spredning og utvidelse (diversifisering)?