

波特五力模型解析（波特五力模型包括哪些要素）

在前面两篇文章里，我们说完了PEST以及SWOT，跟着这两个方法经常一起出现的还有另外一个重要的模型—波特五力模型。今天就跟大家一起来看看如何在企业中用波特五力模型进行分析。

波特五力模型又被称为竞争环境分析，主要是针对企业在竞争战略方面的分析，这五力分别为：供应商讨价还价的能力、购买者讨价还价的能力、潜在竞争者进入的能力、替代品的替代能力、行业内竞争者现在的竞争能力。竞争一直存在于任何的商品市场当中。在同一个市场上，存在两个或者两个以上的企业生产同一种商品或者提供同样的一种服务，又或者企业自身的商品与服务可以彼此替代，这就是市场竞争。这些企业必须通过为客户提供更好的商品或者服务，得到客户的认可并且进行购买，从而让企业在市场中站稳脚跟，实现盈利。

供应商讨价还价的能力

在五力模型中，我们首先来看供应商讨价还价的能力这个因素。任何的企业都会有上游的供应商以及下游的客户。供应商作为企业生产商品的原材料方，对于企业来说，是具有很大影响力的。供应商讨价还价的能力直接影响着企业获取原材料的成本，从而影响着企业最终能够获得的利润程度。企业的原材料直接决定着商品的质量，一般来说，好的供应商会有很多合作的企业，这就决定了部分优质供应商的地位是处在一些企业之上的，特别是某些很容易受到剧烈市场竞争影响的企业。当这些供应商所提供的原材料又很难找到同类的替代品，企业难以转换或者是转换成本太高的时候，企业是会被供应商带着走的。这也加大了供应商讨价还价的能力，所以企业需要找到方法来解决这样的问题。

购买者讨价还价的能力

我们再来看购买者讨价还价的能力，这个因素里面包括有最终消费者、客户以及渠道商。在企业利润链上面，他们是利润的竞合者，他们议价能力高低，决定着企业可以获得的利润的高低。当购买者需要的商品在不同的企业中都能够购买到，并且商品是一种趋于标准化的商品，或者是购买者相对较少，但是购买量比较大，占据了企业销售量很大一部分比例。这些情况都会让购买者讨价还价的能力变得较强，从而影响到企业的利润。

潜在竞争者进入的能力

一般来说，潜在竞争者进入的能力这个因素是很不稳定的。英文潜在竞争者进入市场以后，会加剧市场的竞争，会在现有企业已有的市场中瓜分走部分市场。在这种竞争下，直接会很大程度的影响到企业现有的盈利水平。所以一般为了防止这个因素带来的影响，企业需要牺牲一定的利润来构筑较高的进入门槛，以减少新进入市场者，减少未来竞争。

替代品的威胁

替代品的威胁因素，从字面上来看大家也能够大概想到是怎样的一种情况。任何的商品在市场中都可能会出现替代品。市场上替代产品的进入可能会降低企业所能够获得的溢价，甚至让企业的产品失去消费者或者客户。不同企业生产出来相同的商品其实是互为替代品的，一般来说，为了不让替代品抢占企业自身的市场，那企业就必须提高目前商品的质量，或者通过降低成本来降低商品售价，又或者使自己的商品变得更有特色，不然的话在替代品的影响之下，企业的利润是无法保证的。企业可以通过商品相互之间的考察，然后对自身的商品进行更迭，达到保护自身市场的目的。

行业内竞争者现在的竞争能力

最后一个因素—行业内竞争者现在的竞争能力其实就是企业竞争对手的实力，竞争对手的实力强弱直接影响着企业的利润获取难易程度，甚至决定着企业的存亡。在同一个行业中的不同企业为了实现自身盈利的目标，都会相互之间进行竞争，在这个过程中就会出现冲突以及对抗的现象。一般来说，行业进入障碍较低的时候，企业面对的竞争对手就会越多，不同的竞争对手之间的竞争都会影响到企业自身的利益。

通过上面的分享可以看出，企业自身的战略定位是非常重要的，每一个企业都会面临以上五种力量的威胁，所以企业必须找准自身的定位，在各个威胁出现的时候都能够一一化解，最好是在威胁出现之前就做好保护自身商品的准备，以便以当威胁出现时能够马上做出反应。

其实今天给大家分享的波特五力模型和前面给大家讲的PEST以及SWOT分析经常是一起拿来进行分析的，这三个模型一起使用的时候能够帮助企业在市场中明确战略目标，从而实现盈利。