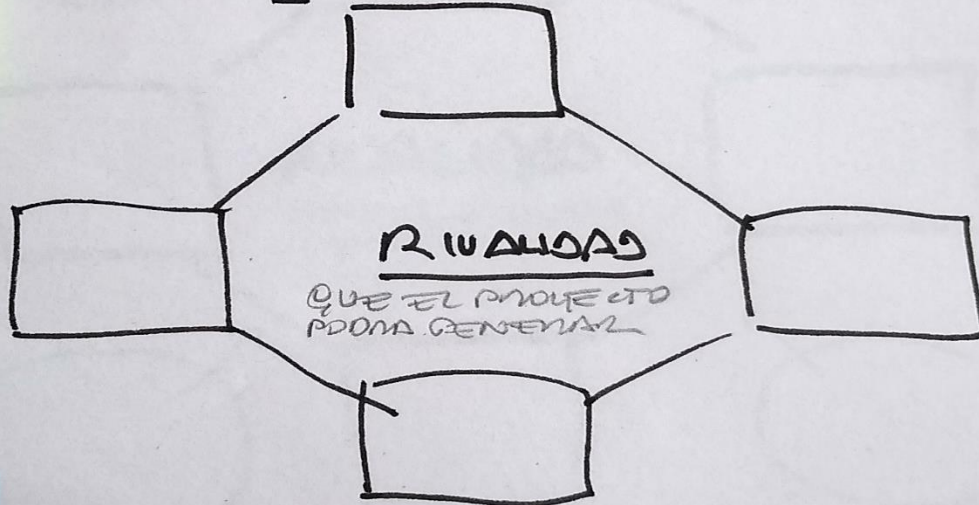


SENE MEJOR  
RIVAL CON  
EL DESARROLLO  
DE ESTE  
PROYECTO?

## HERRAMIENTAS PARA EL PLANTEAMIENTO ESTRATEGICO

[ PODER DE  
LOS PROVEE-  
DORES ]

[ COMPETENCIA  
CON RESPECTO AL PROYECTO ]



[ PODER DE  
LOS CUENTES  
(EXTERNOS O  
INTERNOS) ]

[ SUSTITUTOS.  
DEL PROYECTO ]

QUE TAN  
BUEN RIVAL  
ES UD. PARA  
HACER EL  
VIATE?

— RIVALIDAD —

## FUERZAS.

COMPONENTE  
LEGAL DEL  
PROYECTO

COMPETENCIA

IMPACTO SOCIAL  
DEL PROYECTO

PODER DE  
LOS  
PROVEEDORES.

**RIVALIDAD**

QUE EL PROYECTO  
PODA GENERAL

PODER DE LOS  
CLIENTES.

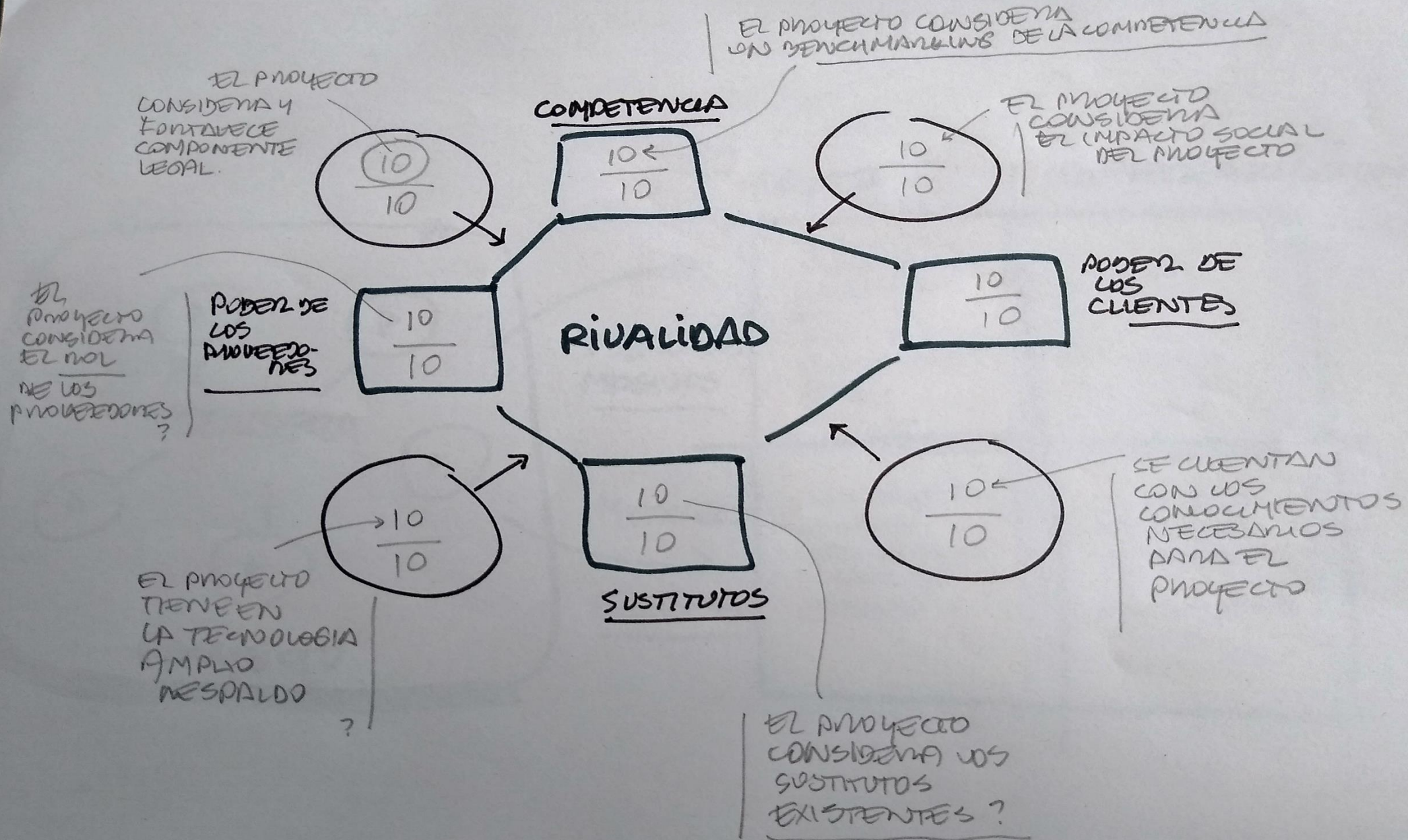
TECNOLOGIA

DISPONIBLE  
PARA EL  
PROYECTO

SUSTITUTOS

CONOCIMIENTOS  
NECESARIOS  
PARA EL  
PROYECTO

— rivalidad —





MERCADOS MASIVOS

MERCADOS EXCLUSIVOS

**COSTO**

**DIFERENCIACION**

EL PROYECTO PERMITE COMPETIR EN EL MERCADO CON MEJORES COSTOS?

EL PROYECTO PERMITE EL DESARROLLO DE DIFERENCIA- CION EN LOS PRODUCTOS

EL PROYECTO PERMITE DESARROLLAR NICOS DE MERCADO?

EL PROYECTO PERMITE EL DESARROLLO DE CONSUMIENTOS UNICOS. UNO A UNO?

— GENERICA —

CADENA DE VALOR - PROYECTO

AREAS  
ACTIVIDADES  
DE  
APOYO

AREAS DE  
APOYO PARA  
EL DESARROLLO  
DEL PROYECTO

AREAS  
ACTIVIDADES  
PRINCIPALES

AREAS  
PRINCIPALES  
PARA EL  
DESARROLLO  
DEL PROYECTO

VALOR

| PRINCIPALES | APOYO |
|-------------|-------|
|             |       |

- CADENA VALOR -

DOFA - ANALISIS

|             | DEBILIDAD | FORTALEZA |
|-------------|-----------|-----------|
| OPORTUNIDAD |           |           |
| AMENAZA     |           |           |

# VUCA - PROYECTO

|          | VOLATIL | INCERTIDUMBRE |
|----------|---------|---------------|
| AMBIGUO  |         |               |
| COMPLETO |         |               |