



บทที่ 8

สภาพแวดล้อมทางการแข่งขัน

และ

การสร้างข้อได้เปรียบทางการ

แข่งขัน

—



- การแข่งขันโดยตรงกับคู่แข่งในตลาดเรียก “การบริหารเชิงยุทธในระดับธุรกิจ” (Business level of strategic management) ต้องวิเคราะห์
- สภาพแวดล้อมภายนอก : เพื่อดูว่าเป็นโอกาสหรืออุปสรรค
- สภาพแวดล้อมมหภาค – กฎหมาย,การเมือง,เศรษฐกิจ,เทคโนโลยี, ประชากรศาสตร์ ,ค่านิยม (ทบทวนหนังสือدرسส่วนตัว)
- สภาพแวดล้อมทางการแข่งขัน เป็นสภาพแวดล้อมที่อยู่ใกล้ชิดและมีอิทธิพลต่อองค์กรมากที่สุด



Porter's Competitive 5 Forces Model

Porter บอกว่า การเข้ามาของคู่แข่ง มิได้เป็นเพียงปัจจัยเดียวที่ทำให้ความสามารถ ในการทำกำไรลดลง โดยความเป็นจริงแล้ว แรงกดดันในการแข่งขัน จะถูกกำหนดโดยพลังผลักดันในการแข่งขัน (Competitive forces) 5 ประการได้แก่

- 1) แรงผลักดันจากนักลงทุนหน้าใหม่ Threat of new entrants
- 2) แรงผลักดันจากอำนาจการต่อรองจากกลุ่มผู้ซื้อ Bargaining power of buyers
- 3) แรงผลักดันจากอำนาจการต่อรองของผู้ผลิตและผู้ป้อนวัตถุดิบที่ใช้ในการผลิต Bargaining power of suppliers
- 4) แรงผลักดันจากการใช้สินค้าทดแทน Threat of substitutes
- 5) แรงผลักดันจากจำนวนคู่แข่งที่มีอยู่ในอุตสาหกรรมนั้น ๆ Rivalry among existing firms



Porter's Competitive 5 Forces Model

ขอบเขตของอุตสาหกรรมที่ท่านทำอยู่พร้อมคู่แข่ง



Industry competitors

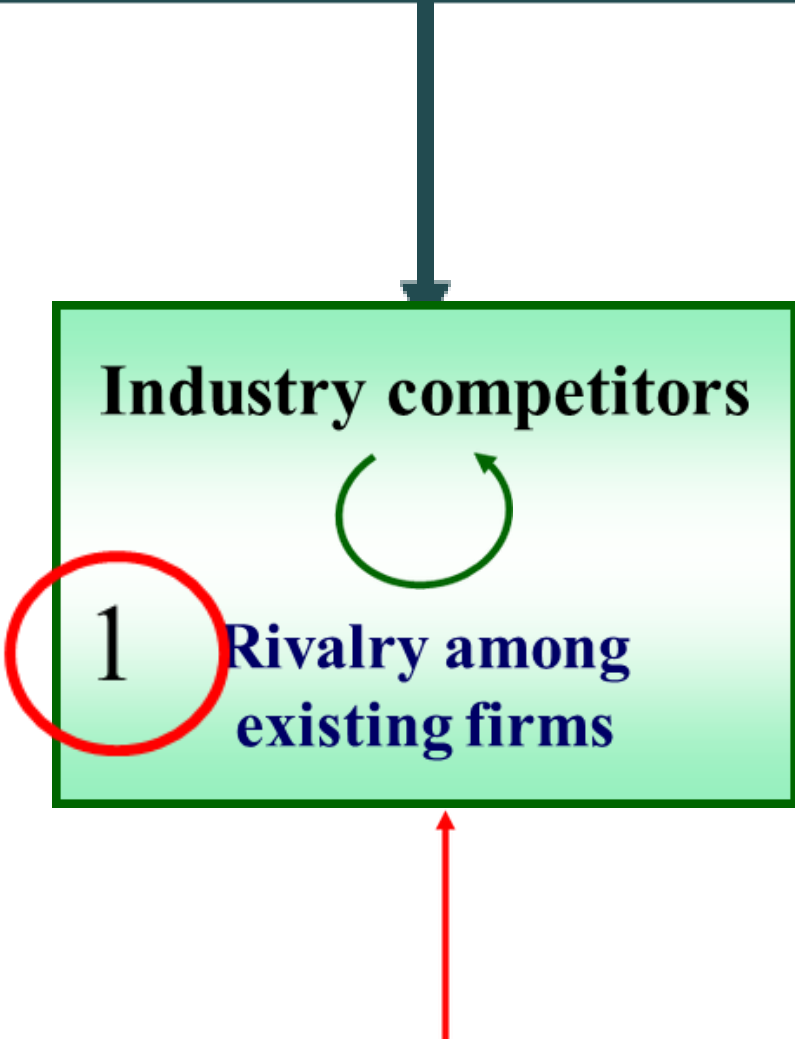


เอาตัวท่าน (อุตสาหกรรมที่ท่านทำอยู่)มานั่งอยู่ตรงนี้



Porter's Competitive 5 Forces Model

ขอบเขตของอุตสาหกรรมที่ท่านทำอยู่พร้อมคู่แข่ง



ดูว่าการแข่งขันในอุตสาหกรรมที่ท่านทำอยู่รุนแรงมากน้อยเท่าใด



Porter's Competitive 5 Forces Model

