Przykład pięciu sił Portera

Fikcyjny Ruczajów 2026. Branża: lokalny szybki druk i oprawa prac studenckich. Margines jest jednym z punktów. Cały materiał R1-R5 wymyślono do ćwiczenia; nie opisuje rynku ani wymagań prawdziwej uczelni.

R1. Obecni usługodawcy
W zasięgu piętnastu minut pieszo od fikcyjnego kampusu działają cztery punkty. Każdy oferuje czarno-biały wydruk i prostą oprawę. Cenniki są publiczne, a oferta podstawowa podobna. Nie znamy obłożenia maszyn ani marż.

R2. Kupujący
Zamówienia składają pojedynczy studenci, bez wspólnej umowy zakupowej. Przed zleceniem mogą wybrać dowolny punkt bez opłaty za zmianę usługodawcy. Przy pilnym terminie liczą się też kolejka i godziny otwarcia.

R3. Zaopatrzenie i sprzęt
Zwykły papier oraz standardowe materiały do oprawy są dostępne u kilku hurtowników, bez wyłączności. Zmiana serwisanta urządzenia w okresie opisanej umowy leasingowej wiąże się natomiast z dodatkowym kosztem.

R4. Możliwe wejście
Nowy punkt może wynająć lokal i leasingować urządzenie. Nie musi zdobywać wyłącznego prawa do zakupu papieru, ale potrzebuje środków na lokal, sprzęt i działalność przed uzyskaniem regularnych zamówień.

R5. Sposób oddania pracy
W części zadań zaliczeniowych wystarcza przesłanie pliku PDF. W innym segmencie tego ćwiczenia wymagany jest papierowy egzemplarz z oprawą. Nie znamy udziału tych dwóch grup zleceń w sprzedaży punktów.

Klucz do przyporządkowania

R1 - rywalizacja, lecz liczba punktów nie dowodzi wojny cenowej. R2 - łatwa zmiana punktu, nie wspólne negocjowanie umowy. R3 - różne zależności dla papieru i serwisu. R4 - możliwe wejście, ale z potrzebnym finansowaniem. R5 - PDF zastępuje druk tylko tam, gdzie sam plik spełnia wymaganie.

Przykładowa synteza do omówienia

W przyjętej branży podobieństwo podstawowych usług i publiczne cenniki czterech pobliskich punktów tworzą warunki do konkurencji cenowej, ale nie dowodzą jej intensywności. Indywidualni nabywcy mogą łatwo zmienić punkt; nie wykazano ich wspólnej siły negocjacyjnej. Dostęp do kilku hurtowników papieru ogranicza zależność od jednego źródła materiałów, podczas gdy koszt zmiany serwisanta wskazuje na odrębną zależność dotyczącą sprzętu. Potencjalne wejście wymaga finansowania mimo dostępności leasingu. Cyfrowe oddawanie prac może zastępować druk w segmencie dopuszczającym PDF, lecz nie spełnia wymogu papieru z oprawą. Materiał nie pozwala ocenić rentowności Marginesu ani sformułować jednej miarodajnej oceny presji dla całej branży.

Warunek kontrolny: po wymaganiu papieru z oprawą sam PDF nie zastępuje potrzebnej usługi w tym segmencie. Drugi punkt pozostaje rywalem. Nie przenoś tego wyniku na wszystkie zlecenia.

Karta do własnej analizy

Uzupełniaj źródła i mechanizmy, nie same etykiety. Zapisz brak danych zamiast wymyślać ocenę. Karta jest przeznaczona do wydruku i pisania odręcznego.

Branża, obszar, okres i segment klientów

Obecni rywale

Źródło i ustalenie. Mechanizm presji. Ograniczenie wniosku.

Nabywcy

Źródło i ustalenie. Mechanizm presji. Ograniczenie wniosku.

Dostawcy i ich grupy

Źródło i ustalenie. Mechanizm presji. Ograniczenie wniosku.

Potencjalne wejścia

Źródło i ustalenie. Mechanizm presji. Ograniczenie wniosku.

Substytuty

Źródło i ustalenie. Mechanizm presji. Ograniczenie wniosku.

Próba zmiany jednego warunku

Które wymaganie zmieniasz? Który wcześniejszy wniosek przestaje wynikać z materiału, a który pozostaje? Przykład R5 na stronie 1 rozdziela te dwa skutki.

Pełny opis źródła: autor/instytucja, tytuł, data i wersja, strona/punkt, adres. Objaśnienie: ludzkiepisanie.pl/blog/5-sil-portera-przyklad-praca-na-studia/. Nie kopiuj fikcji R1-R5 jako danych do własnej pracy.