ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA:¿QUÉ NECESITO SABER DE LA MISMA?

|  |  |
| --- | --- |
| Cuántos son y cómo se llaman | ¿Cuántas empresas ofrecen el mismo producto en mi zona geográfica?, ¿Dónde se encuentran exactamente?, ¿Quiénes son y cómo se llaman? |
| Qué venden | ¿Qué productos venden?, ¿Cómo son esos productos? |
| Cuánto venden | ¿Cuánto venden?, ¿hay alguna empresa líder que venda más?, ¿son varias y forman oligopolio?, ¿Hay muchas pequeñas que facturan poco? |
| Precios | ¿A qué precio venden sus productos? ¿Son más caros, más baratos?, ¿Qué estrategias de precios tienen: descuentos, guerra de precios etc.? ¿Permiten pagar a plazos? |
| Promoción | ¿Qué estrategias de publicidad y promoción utilizan?,¿Cómo se dan a conocer al consumidor?, ¿Es eficaz su promoción? |
| Distribución | ¿A través de qué canales de distribución venden?, ¿Venta al consumidor, mayoristas, minoristas, internet? |
| Satisfacción y atención al cliente | ¿Qué opinan los clientes de ellos?, ¿Están satisfechos?, ¿Qué deberían mejorar y no lo hacen?, ¿Ofrecen algún servicio de atención al cliente? |
| Estrategias | ¿Qué estrategias de empresa están llevando a cabo?, ¿De innovación, de crecimiento, des estabilidad, de abandono del mercado? |