

## **МППиУ Практическое занятие №2**

# **ИССЛЕДОВАНИЕ КОНКУРЕНТОВ И РАЗРАБОТКА СТРАТЕГИИ ПОЗИЦИОНИРОВАНИЯ КОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ, РАБОТАЮЩЕЙ НА B2B-РЫНКЕ**

### Содержание задания:

Каждой подгруппе нужно осуществить маркетинговый анализ и описать по выбранной для **первого задания** коммерческой организации, работающей на B2B-рынке в Республике Беларусь, следующие основные моменты:

1. **основные конкуренты рассматриваемой компании на B2B-рынке в Республике Беларусь (составить список возможных конкурентов, определить ключевых конкурентов, составить стратегию работы с конкурентами, построить карту конкурентов);**
2. **провести сравнительный анализ портфелей;**
3. **какие товары/услуги предлагают конкуренты, провести сравнительный анализ цен;**
4. **что потребитель думает о конкурентах?**
5. **основные причины покупки и отказа от товара/услуг конкурента;**
6. **определить позиции всех игроков на рынке;**
7. **описать стратегию позиционирования вашей компании;**
8. **вывод о предполагаемых ВАМИ перспективах (успешности / неуспешности) компании в будущем.**