**Пример анализа конкурентов**

**Компания “Северсталь”**

**Блок 1: Основная информация о компании**

1. Головной офис
2. Год основания
3. Количество сотрудников
4. Общая выручка за последний год в долларах/евро
5. Объём производства стали за последний год в тоннах

**Блок 2: Обзор выручки с продаж и EBITDA по годам за последние 10 лет**

1. Объяснение причины релевантных роста и падения продаж

**Блок 3: Структура компании**

1. Рынки сбыта компании по регионам/странам, уровень продаж
2. Рынки сбыта и уровень продаж компании по отраслям

**Блок 4: Цифровизация компании**

1. Цифровая стратегия и трансформация в компании
2. Цифровые решения для улучшения производства, цепочек поставок, логистики, любые другие цифровые внедрения
3. Цифровые продукты компании для продажи клиентам или оказываемый сервис («умная сталь») – по возможности с картинками

**Блок 5: Тенденции будущего развития помимо цифровизации**

1. Какие новые технологии и продукты, повышающие EBITDA
2. Какие новые заводы планируется открыть в будущем
3. Какие новые направления производства планируется открыть в будущем
4. На какие новые ниши рынка планируется выходить в будущем

**Блок 6: Технология производства**

1. Интересные, нестандартные, новые технологии производства и (конечной) обработки стали (напр. производство сверхдлинных рельсов, производство безуглеродной стали)