1. **Analisis Pesaing / Kompetisi**

Persaingan pasar memang bukan hal yang baru, dengan demikian Tokoe mempunyai beberapa startegi agar selalu memenangkan persaingan pasar, Cara menghadapi para pesaing adalah amati pasar dan kenali pesaing , ciptakan produk yang berbeda, tonjolkan keunggulan produk, pelajari kelebihan dan kelemahan pesaing, menawarkan harga yang bersaing, dan membuat event untuk mempromosikan produk. Potensi pasar yang akan menjadi pesaing Tokoe adalah toko-toko penjual sayuran dan pasar tradisional yang didirikan sebelum Tokoe berdiri, untuk menghadapi para pesaing Tokoe mempunyai keunikan dan ciri khas serta daya tarik bagi konsumen yaitu market Tokoe memiliki kebersihan dan kenyamanan yang terjamin, Keunggulan Tokoe adalah pelayanan karyawan yang ramah, memiliki sebuah model transaksi menggunakan e-money, jasa antar, jasa penitipan produk sayur untuk dijualkan, aplikasi Tokoe untuk pemesanan online dan fitur koin untuk setiap pembelian. Keunggulan bertujuan untuk memiliki ciri khas dan daya tarik bagi konsumen. Cara mengetahui kelebihan dan kelemahan pesaing hal yang pertama dilakukan yaitu kenali para pesaing, monitoring strategi media sosial pesaing, Analisa bagaimana pesaing memasarkan produk, dan lakukan analisa SWOT, dengan cara tersebut kita dapat mudah mendapatkan informasi mengenai kelebihan dan kelemahan pesaing sebagai peluang untuk memenangkan persaingan pasar. Sebuah strategi penawaran harga yang Tokoe berikan yaitu fitur koin sebagai strategi penawaran harga untuk bersaing dengan kompetitor yang lain dan akan memberikan promo harga di hari tertentu.