* **Ưu điểm:**

Một vài doanh nghiệp sản xuất kẹo dừa có tiếng như Thanh Long, Bến Tre, Bà Tư,..

+ Doanh nghiệp họ đã hoạt động trong thị trường rất lâu và đã có tiếng vang trong khu vực miền tây và cả nước.

+ Kinh nghiệm sản xuất bán lẻ

+ Sự tin cậy và niềm tin người tiêu dùng đã có

+ Nguồn vốn mạnh là điều mà giúp cho một doanh nghiệp tư nhân phát triển và lâu bền

+ Quy mô nhà máy sản xuất chế biến và phân phối đã hình thành lâu đời và có nhiều thuận lợi

+ Hệ thống bán lẻ của đối thủ có hệ thống và nguồn nhân lực phong phú

* **Nhược điểm** :

Điểm yếu cơ bản của các đối thủ cạnh tranh là quá quan tâm thị trường mà ít cải tiến trang thiết bị và khâu sản xuất

+ Quan tâm số lương hơn chất lượng để cung cấp cho thị trường

+ Đánh giá cao giá trị doanh nghiệp mình mà quên đi cải tiến chất lượng và hình ảnh thương hiệu cũng như sản phẩm.

+ Chỉ tập trung phân phối hàng kiếm lợi nhuận cao mà ko cân bằng giá trị trường

+ Dễ bị lợi dụng làm hàng giả hàng kém chất lượng gây ảnh hưởng thương hiệu

* **So với đối thủ cạnh tranh lợi thế của doanh nghiệp tôi là:**

+Mới hình thành và có nhiều ý tưởng

+ Mẫu mã hình ảnh bắt mắt tạo được thu hút

+ Áp dụng kinh doanh online và offline phân phối đa dạng

+ Cũng cố các trang thiết bị hiện đại

+ Dùng các công cụ quảng cáo thương hiệu để tạo dựng lòng tin

+ Luôn có nhiều chương trình khuyến mãi hấp dẫn tạo chú ý của người tiêu dùng