Задание №3

**ХАРАКТЕРИСТИКА КОНКУРЕНТОВ**

*Цели задания*: охарактеризовать ключевые преимущества своих конкурентов, изучить своих конкурентов, их ключевые преимущества и целевые рынки.

*Рекомендации:* При изучении конкурентов рассмотрите следующую информацию:

* позиции конкурентов на рынке: объемы продаж, доля фирм-конкурентов в общем объеме продаж;
* характер выпускаемой продукции: технические параметры, цена, бренд, факторы конкурентоспособности и др.;
* виды и характер послепродажных услуг, цен технического обслуживания;
* стратегия маркетинговой деятельности: товарная, ценовая, сбытовая, коммуникационная политика предприятия;
* финансовое положение конкурирующих компаний, их платежеспособность;
* количественные показатели: объемы выпускаемой продукции, капиталовложения, НИОКР. издержки, прибыль;
* коммерческие условия сбыта: цена, потребительский и коммерческий кредиты, льготы, скидки, сроки поставки;

При изучении своих конкурентов постарайтесь узнать ответы на следующие вопросы. Какие товары или услуги предлагают конкуренты? Пользовались ли вы ими? Каковы сильные и слабые стороны их товаров по сравнению с вашими. Сколько они стоят? Где и как продаются? Каков объемы продаж ваших конкурентов? Какова их прибыль? Рекламируются ли они? Как часто? Где? Какие преимущества стараются дать клиентам и на кого направлена реклама? Как обслуживают клиентов ваши конкуренты? Проанализируйте характерные черты конкурентов и еще раз вернитесь к выбранному вами ключевому преимуществу. Действительно ли на фоне конкурентов оно выглядит уникальным?. Выработайте стратегию конкурирования.

Задание:

1. Определите категорию, в которой вы конкурируете (например, магазины стройматериалов, оборудование для производства химической продукции и т.д.).

2. Соберите информацию о своих конкурентах, используя методические рекомендации Учтите факторы монополизма и внешней торговли.

3. Определите ключевое преимущество и целевой рынок конкурирующих фирм.

4. Сделайте выводы о способе увеличения объемов продаж вашей фирмы.

5. Проанализируйте свое, ключевое преимущество с учетом сведений о конкурентах и разработайте стратегию конкурирования и рекламирования.

**Характеристика конкурентов**

Категория, в которой вы конкурируете приложения доставки

Таблица 1

Информация о конкурентах

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Фирма-конкурент | Целевая  аудитория | Характер выпускаемой продукции, анализ  товарной, сбытовой, коммуникационной,  ценовой политики | Ключевое преимущество |
| Deliveroo | активные пользователи интернета, любители быстрого и удобного обслуживания, в основном молодые люди и студенты | Доставка еды и напитков от ресторанов и кафе. Компания имеет широкую сеть ресторанов-партнеров, средняя цена за заказ выше, чем у большинства конкурентов, высокий уровень обслуживания клиентов, сильный бренд и активное продвижение. | Ключевые преимущества каждой из этих компаний заключаются в широкой сети ресторанов-партнеров, удобстве использования приложения, высоком уровне обслуживания клиентов, активном продвижении |
| Uber Eats | пользователи, которые ищут широкий выбор ресторанов и кафе с возможностью заказать еду и напитки через приложение | Доставка еды и напитков от ресторанов и кафе. Компания имеет широкую сеть ресторанов-партнеров, цены на уровне конкурентов, высокий уровень обслуживания клиентов, активное продвижение и сильный бренд |
| Yandex.Eats | любители быстрого и удобного обслуживания, пользователи, ищущие широкий выбор ресторанов и кафе с быстрой доставкой | Доставка еды и напитков от ресторанов и кафе, а также продуктовых магазинов. Компания имеет широкую сеть ресторанов-партнеров и продуктовых магазинов, высокий уровень обслуживания клиентов, цены на уровне конкурентов, активное продвижение и сильный бренд, а также привлекательные программы лояльности и скидок. |

Сравнительный анализ ключевого преимущества своего товара:

* Широкий выбор категорий товаров для доставки, включая еду, продукты, лекарства, цветы и многое другое;
* Удобство использования приложения, возможность отслеживать доставку в реальном времени и связаться с курьером;
* Быстрая доставка;
* Привлекательные программы лояльности и скидки для постоянных клиентовж
* Более качественная и интуитивно понятная интеграция (на мой взгляд) для новых ресторанов.

Способы повышения конкурентоспособности:

* Инновации и разработка новых продуктов и услуг. Компания может привлечь новых клиентов и удержать текущих, предлагая уникальные продукты и услуги, которые конкуренты не предоставляют. Разработка новых продуктов и услуг также позволяет компании дифференцироваться от конкурентов.
* Улучшение качества обслуживания клиентов. Компания может повысить конкурентоспособность, обеспечивая высокий уровень обслуживания клиентов. Это может быть достигнуто путем улучшения процессов обработки заказов, быстрой и удобной доставки, предоставления профессиональной консультации и поддержки клиентам.
* Снижение цен. Уменьшение цен на продукты и услуги может помочь привлечь новых клиентов и удержать текущих. Однако, снижение цен может иметь отрицательный эффект на прибыль компании, поэтому компания должна тщательно оценить свои возможности и принять решение на основе своей стратегии.
* Расширение сети ресторанов-партнеров. Компания может повысить конкурентоспособность, увеличивая количество ресторанов и магазинов-партнеров, которые предоставляют продукты и услуги через приложение. Это может расширить ассортимент продуктов и услуг, увеличить удобство для клиентов и увеличить конкурентное преимущество компании.
* Улучшение маркетинга и продвижения. Компания может повысить конкурентоспособность, используя эффективные маркетинговые и рекламные стратегии, такие как увеличение рекламного бюджета, использование социальных сетей и повышение осведомленности о бренде.
* Использование технологий. Компания может повысить конкурентоспособность, используя новые технологии для улучшения процессов и предоставления более высококачественных продуктов и услуг. Например, использование искусственного интеллекта и аналитики данных может помочь компании предоставлять персонализированные рекомендации и улучшать качество обслуживания клиентов. Также использование новых технологий может повысить эффективность процессов, уменьшить затраты и увеличить прибыль компании.