

ANÁLISE DA CONCORRÊNCIA

I.

**QUEM SÃO SEUS CONCORRENTES?
(CITE OS NOMES)**

II.

QUAIS PRODUTOS ELES TRABALHAM? SÃO NACIONAIS OU IMPORTADOS? SÃO DE BAIXA, MÉDIA OU ALTA QUALIDADE? SÃO EXCLUSIVOS? NO QUE OS MEUS PRODUTOS SE DIFERENCIAM DOS DELES?

III.

OS PREÇOS SÃO INFERIORES, IGUAIS OU SUPERIORES? SE FOREM MAIS CAROS, SÃO OFERECIDOS ALGUMA VANTAGEM OU BENEFÍCIO? SE FOREM INFERIORES, TENDE ANALISAR MAIS A FUNDO O PORQUÊ DELE PRECIFICAR DESSA FORMA.

IV.

DE QUANTO EM QUANTO TEMPO CHEGA MERCADORIA?

V.

QUEM SÃO OS SEUS CLIENTES? O QUE ELES GOSTAM NA LOJA? PORQUE CONSOMEM LÁ?

VI.

QUAL A FORMA DE PAGAMENTO QUE ELES TRABALHAM?

VII.

QUAL A ESTRUTURA QUE ELES POSSUEM? É LOJA FÍSICA OU VIRTUAL? QUANTOS FUNCIONÁRIOS? QUANTOS PROVADORES? QUANTO DE MERCADORIA ELES POSSUEM? QUÃO CONFORTÁVEL É A LOJA?

ANÁLISE DA CONCORRÊNCIA

VIII.

COMO SÃO FEITAS AS DIVULGAÇÕES? UTILIZAM DIGITAIS INFLUENCERS? QUAIS? FAZEM ANÚNCIOS PAGOS NA INTERNET? CONTRATAM REVISTAS, JORNAIS, RÁDIO?

XI.

COMO SÃO AS REDES SOCIAIS DELES? AS FOTOS SÃO BEM PRODUZIDAS? SÃO ATRATIVAS? ELES POSSUEM CONSTÂNCIA NAS POSTAGENS? UTILIZAM ESTRATÉGIAS? FEED ORGANIZADO?

X.

O QUE AS PESSOAS ACHAM DO ATENDIMENTO? O ATENDIMENTO É INDIVIDUALIZADO? É RÁPIDO? É CORDIAL? SÃO ATENDENTES OU VENDEDORES? EM GERAL O FEEDBACK É POSITIVO OU NEGATIVO?