

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, TENTE ANALISAR MAIS A FUNDÔ 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?