

ANÁLISE DA CONCORRÊNCIA

#2

Uma das etapas muito importantes na hora de iniciar um negócio é fazer uma análise dos seus concorrentes, principalmente nos negócios físicos.

A matriz SWOT ajuda a entender um pouco mais do mercado, mas vamos aprofundar um pouco mais.

Durante essa análise é ideal você pensar nos pontos positivos e negativos da concorrência. O que você deve analisar:

I.

PRODUTO

- Quais os produtos eles trabalham?
- São nacionais, são importados?
- São de baixa, média ou alta qualidade?
- São exclusivos?
- No que os meus produtos diferenciam dos deles?

II.

PREÇO

- Qual a faixa de preço dos produtos?
- Os preços são inferiores, iguais ou mais altos?
- Se são mais caros, eles oferecem alguma vantagem ou benefício?
- Tente entender um pouco mais de como ele precifica.
- De quanto em quanto tempo tem chegada de mercadoria?
- Tente investigar o valor de custo de alguma mercadoria (sem ser invasivo demais).

ANÁLISE DA CONCORRÊNCIA

III. CLIENTE

- Quem são os seus clientes?
- O que eles gostam da loja?
- Porque consomem lá?

IV. PAGAMENTO

- Qual a forma de pagamento que eles trabalham?

V. ESTRUTURA

- Tem loja física ou virtual?
- Quantos funcionários tem?
- Quantos provedores tem?
- Quanto de mercadoria ele tem?
- Quão confortável é a loja?

VI. MARKETING

- Como eles fazem divulgação?
- Utilizam digitais influencers? Quais?
- Fazem anúncios pagos na internet?
- Contratam revistas, jornais, rádio?

VII. REDES SOCIAIS

- Como são as redes sociais deles?
- As fotos são bem tiradas?
- São atrativas?
- Eles possuem constância nas postagens?
- Utilizem estratégias?
- O feed é organizado?

ANÁLISE DA CONCORRÊNCIA

VIII

ATENDIMENTO

- O que as pessoas acham do atendimento?
- O atendimento é individualizado?
- É rápido?
- É cordial?
- São atendentes ou vendedores treinados?
- Em geral o feedback é positivo ou negativo?

#

Após essa análise positiva e negativa desses pontos, você com sua empresa precisa partir do pressuposto em ser melhor e ter um diferencial competitivo a partir disso.

"Olhe para o seu concorrente e pense: O que eu vou fazer melhor?"