

**Модуль 2. Подготовка
продукта УРОК 6: АНАЛИЗ
КОНКУРЕНТОВ**

КОНКУРЕНЦИЯ

- это соперничество за клиентов.

Очень хорошо, когда у Вас есть конкуренты.

Если их нет, то стоит всерьез задуматься о необходимости Вашей услуги или продукта.

ПЛЮСЫ КОНКУРЕНЦИИ:

- в борьбе за клиента каждый старается выделиться, тем самым улучшает свое качество;
- в условиях конкуренции появляется много различной рекламы по услугам и продуктам, что позитивно влияет на клиентов – они заранее знают, в чем польза продукта или услуги.

ЦЕЛЬ АНАЛИЗА КОНКУРЕНТОВ

-внедрить лучшее в свой продукт и
увеличить его ценность за счет новых
идей и деталей.

Воскл знак Используем конкурентов с
пользой для себя:

берем их опыт стрелка вправо
анализируем стрелка улучшаем стрелка
внедряем

КОПИРОВАНИЕ = ВОРОВСТВО

Никогда не копируйте чужой труд – это не экологично!

Мы можем вдохновиться конкурентами, подсмотреть у них какие – то формы, но пропустить все это через свою призму восприятия и добавить туда свой авторский подход.

АНАЛИЗИРУЕМ КОНКУРЕНТОВ:

- маленьких и больших;
- прямых;
- КОСВЕННЫХ.

**Косвенные конкуренты – это те, кто предоставляет другие услуги или продукты, но Вашей ЦА.*

СПОСОБЫ ПОИСКА КОНКУРЕНТОВ:

- посмотреть, на кого подписаны Ваши подписчики;
- вбить в инстаграме, гугле и т.д.;
- Спросить у знакомых/в чатах.

НА ЧТО БУДЕМ СМОТРЕТЬ:

1. Наполнение продукта/услуги
2. Ценообразование и тарифы
3. Упаковка
4. Фишки
5. Офферы (предложения)
6. Сильные и слабые стороны

Вы можете оценить все, что покажется для Вас важным, и добавить эти критерии к себе в таблицу.

После конкурентного анализа Вы получите четкое понимание, что и как можно адаптировать к себе, чтобы улучшить свое качество.

ДОМАШНЕЕ ЗАДАНИЕ

1. Проанализировать минимум 10 конкурентов и заполнить таблицу.
2. Отдельно выписать себе все самые интересные идеи, которые сможете адаптировать под себя.