

ANÁLISE DE CONCORRÊNCIA



ANÁLISE DE CONCORRÊNCIA

Um dos serviços de plano de marketing oferecido pela Salto Consultoria é a análise de concorrência. Esse serviço permite que você conheça e estude os seus concorrentes com objetivo de extrair informações pertinentes e utilizá-las para expandir o seu negócio. A análise de concorrência é uma ferramenta fundamental para qualquer empreendedor, pois com as informações retiradas do estudo de seus concorrentes, seu empreendimento se torna mais eficiente.

Durante a análise de concorrência deve-se identificar os pontos principais nos quais você pode se diferenciar de seus concorrentes e se tornar mais competitivo, como: localização, comunicação, preço, atendimento, qualidade, etc. Deve-se além de tudo ouvir os clientes dos seus concorrentes, para assim, saber suas necessidades, desejos e frustrações.

A análise de concorrência é uma tabela digitalizada onde são inseridas as informações que julgar relevantes sobre os seus concorrentes, e geralmente é dividida em categorias que organizam e facilitam o entendimento das informações. A análise de concorrência pode ser feita online, por ligações ou presencialmente.

Uma ferramenta de análise presencial é o conhecido “cliente oculto”, onde você se passa por cliente e analisa as características dos seus concorrentes, como: qualidade no atendimento, qualidade do produto, formas de pagamento, estabelecimento, localização, etc.

Nunca deve-se analisar para fazer igual, é importante ter um olhar crítico sobre seus concorrentes para se diferenciar deles. Todos os empreendimentos possuem falhas, então, conclui-se que, se utilizar essa análise para fazer igual aos concorrentes, você estará cometendo as mesmas falhas dos mesmos e não terá vantagens competitivas. Por isso, gerar vantagens competitivas é o principal objetivo da análise de concorrência.

Outra etapa importante da análise de concorrência é a análise das oportunidades e ameaças. Depois de obtida todas as informações relevantes de seus concorrentes, deve categoriza-las em pontos fortes e pontos fracos, e a partir disso é importante identificar as oportunidades e as ameaças que devem ser analisadas e exploradas. Os pontos fracos de seus concorrentes devem ser explorados e reestruturados para o seu negócio, de forma que crie uma oportunidade e uma vantagem em relação ao mercado.

Para se fazer uma análise de concorrência eficaz, deve-se entender a categoria de cada concorrente, em concorrente direto e concorrente indireto. Os concorrentes diretos são aqueles que possuem o produto igual ao seu e visam o mesmo público que a sua empresa. Os concorrentes indiretos são aqueles que possuem produtos e público semelhantes ao seu, porém não são exatamente iguais. É muito importante entender isso para categorizar seus concorrentes de forma correta, para que durante o andamento da análise não ocorra confusão e erros desnecessários.

A análise de concorrência é um dos serviços mais requisitados por empresas e empreendedores que almejam criar novos produtos, instalação de franquias, criar um novo negócio, criar novas promoções ou fazer a manutenção e gerenciamento dos mesmos. As informações retiradas da análise de concorrência podem ser utilizadas com diversas finalidades diferentes, porém como já dito anteriormente, sempre visando um diferencial competitivo no mercado.

Por todos esses motivos é de suma importância executar esse serviço para o seu negócio. A Salto Consultoria oferece uma análise de concorrência completa, no qual você poderá utilizá-la para avaliar todos seus concorrentes ativos no mercado. Para obter esse e outros serviços essenciais, entre em contato conosco via Facebook, telefone ou site.