

Konkurrentanalys del.1

Namn:

PROBLEM eller BEHOV

Beskriv: Vilket problem löser din idé? Eller vilket behov möter din idé?

VILKA ALTERNATIVA LÖSNINGAR KAN DU HITTA PÅ OVAN BESKRIVET PROBLEM ELLER BEHOV?

MIN IDÈ

Beskriv din idé.

DIREKT KONKURRENS

De tjänster, produkter eller koncept som liknar
mitt eget

SUBSTITUT

Övriga alternativ som löser kundens problem
eller möter hens behov

INGEN LÖSNING

KUNDENS FRIA VAL

Kunden har alltid valet att inte köpa alls,
eller köpa vid ett annat tillfälle

Tips!

Har du svårt att hitta information?
Se tipsen på nästa sida.



Europeiska jordbruksfonden för
landsbygdsutveckling: Europa
investerar i landsbygdsområden



DRIVHUSET



Del.2

1. VÄLJ UT TRE STYCKEN

konkurrenter/substitut som du anser vara de största hoten i förhållande till din produkt/tjänst.

2. GÖR EN DJUPARE ANALYS

av dessa tre företag och produkten/tjänsten i rutorna nedan.

FÖRSLAG PÅ INNEHÅLL

1. Analysera företaget. Storlek, antal anställda, hur drivs det? Finns det på många orter/länder?
2. Analysera själva erbjudandet. Hur skiljer den sig från din idé? Fördelar/nackdelar? Hur tänker de annorlunda?
3. Prisnivå (vad ingår/ingår inte), hur tar de betalt (pris/st, abonnemang, avbetalning, per/h, paketpris), vilka betalningsmöjligheter erbjuds?
4. Tillgänglighet (fysisk butik, webbshop, större kedja, på plats hos kund), hur levereras varorna till kund?
5. Vilka kanaler finns de i och hur når de ut till kunderna (sociala kanaler, hemsidor, kundtjänst, samarbetspartners mm)

TIPS FÖR ATT HITTA INFORMATION

- Fundera, vad har du själv sett och upplevt?
- Fråga andra om deras upplevelse.
- Besök butik, webbshop, begär en offert på tjänst.
- Sök på nätet.
- Kolla företagets hemsida.
- Kolla deras marknadsmaterial och annonser.
- Sök efter dem i sociala kanaler och analysera deras innehåll.
- Köp någon produkt, kontakta kundtjänst, läs recensioner.
- Vilka samarbetar de med?
- Kolla på allabolag.se

KONKURRENT:

KONKURRENT:

KONKURRENT: