

**Як визначити свої  
конкурентні  
переваги (КП)?**

# 1. Складіть перелік конкурентів

Джерело Інформації	Що робити? Куди дивитись?
Пошук в Інтернеті	на сайти яких компаній потрапляє споживач, коли шукає Ваш товар чи послугу
Опитування експертів	Питання 1. Яких гравців ринку Ви вважаєте ключовими Питання 2. Які компанії присутні на даному ринку
Моніторинг місць продажу	Полиці в супермаркетах, інтернет - магазини, тощо
Аналітичні огляди та статті	Для вже існуючих товарів та / або замінників Вашого продукту
Опитування цільових споживачів	За розробленою анкетною
Виставки	Подивіться архіви учасників виставок, семінарів, презентацій

## 2. Визначте ключових конкурентів

№	Назва конкурента	Ключовий	Прямий	Непрямий
1	Конкурент 1	+		
2	Конкурент 2	+		
3	Конкурент 3		+	
4	Конкурент 4			+

**Ключові конкуренти** - компанії, дії яких можуть значно вплинути на Ваші продажі (як в сторону збільшення, так і в бік зменшення)

**Прямі конкуренти** - компанії, що продають аналогічний товар на аналогічному ринку і працюють з Вашою цільовою аудиторією.

**Непрямі конкуренти** - компанії, що продають товар з іншими характеристиками або абсолютно інший продукт, але працюють з Вашою цільовою аудиторією.

### 3. Визначте параметри оцінки КП

Параметр	Значення
Унікальність	Не зустрічається у конкурентів
Складно скопіювати	Для створення аналога потрібні унікальні знання, великі інвестиції, тощо
Викликає довіру	Клієнти вірять, що Ваш продукт / послуга вирішить їх проблему
Довше використовується	Буде актуальним ще 3-5 років
Чому варте використовувати	Більш зручне, швидше діє, має додаткові функції та опції, тощо
Ціна	Не менш ніж на 20% нижча за конкурентів
Дизайн / престижність	Купують заради унікального дизайну, торгової марки
Швидко окупається	Термін окупності до 1 року
Інше	...

## 4. Визначте рівень КП

№	Конкурентна перевага (КП)	КП Вашого продукту	КП К1	КП К2
1	Унікальність	3	1	1
2	Складно скопіювати	3	2	2
3	Викликає довіру	2	2	2
4	Довше використовується	3	2	3
5	Швидкість доставки	2	3	1
6	Ціна	1	3	2
7	Дизайн / престижність	2	2	3
8	Швидко окупається	3	1	3
	<b>Сукупний бал</b>	<b>19</b>	<b>16</b>	<b>17</b>

1 бал = параметр повністю не відображений в КП товару

2 бали = параметр відображений в КП товару в неповному обсязі

3 бали = параметр повністю відображений в КП товару

## 5. Як можна підвищити рівень КП?

№	Конкурентна перевага (КП)	КП Вашого продукту	КП К1	КП К2	
1	Унікальність	3	1	1	
2	Складно скопіювати	3	2	2	
3	Викликає довіру	2	2	2	
4	Довше використовується	3	2	3	
5	<b>Швидкість доставки</b>	2	3	1	Що можна зробити???
6	<b>Ціна</b>	1	3	2	Що можна зробити???
7	<b>Дизайн / престижність</b>	2	2	3	Що можна зробити???
8	Швидко окупається	3	1	3	
	<b>Сукупний бал</b>	<b>19</b>	<b>16</b>	<b>17</b>	