Határozd meg vállalkozásod vagy üzleti ötlet versenytársaid. Gyűjts olyan információkat, amelyek segítenek megérteni versenytársaid, erősségeit és gyengeségeit, valamint azt, hogy termékük/szolgáltatásuk miben hasonlít a tiedéhez. Gondold át, mi a legfontosabb a célközönséged számára, hogyan versenyezhetsz legjobban a versenytársaiddal és hogyan nyerheted meg az üzletet.

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Vállalkozás neve (vagy az üzleti ötlet összefoglalása): | |  | | | |
|  | A cégem | Versenytárs A | Versenytárs B | Versenytárs C | Mi a legfontosabb a célközönséged számára? |
| Termék vagy szolgáltatás |  |  |  |  |  |
| Előnyök/tulajdonságok |  |  |  |  |  |
| Választék |  |  |  |  |  |
| Árazás |  |  |  |  |  |
| Minőség/megbízhatóság |  |  |  |  |  |
| Helyszín (ha releváns) |  |  |  |  |  |
| A cég hírneve |  |  |  |  |  |
| Célpiac |  |  |  |  |  |
| Piaci részesedés (legmagasabb/legalacsonyabb, növekvő/zsugorodó) |  |  |  |  |  |
| Marketing stratégia |  |  |  |  |  |
| Egyedi értékajánlat |  |  |  |  |  |
| Marketing üzenet |  |  |  |  |  |
| Erősségek |  |  |  |  |  |
| Gyengeségek |  |  |  |  |  |