Анализ конкурентов. 7 шагов к победе!

Описание:
Помогает понять и оценить стратегию конкурентов, их сильные и слабые стороны. А также поможет найти возможность для улучшения собственной стратегии.

1. **Собрать список до 10 конкурентов в вашей нише**
    a. Определите основных конкурентов на рынке, как прямых, так и косвенных
    b. Рассмотрите их продукты, услуги и как они себя позиционируют
2. **Анализ интернет-присутствия**
    a. Оцените основной сайт конкурентов
    b. Где еще можно найти о них информацию? На каких площадках?
    c. Проанализируйте стратегию их поведения. Что они публикуют, как пишут текст, какой используют дизайн и каких людей задействуют?
3. **Реклама конкурента**
    a. Есть ли у них реклама? Что они предлагают? Как рекламируются в соцсетях? Где еще можно встретить их рекламу?
    b. Есть ли индивидуальные предложения для узкого круга лиц?
4. **Какой позиции придерживаются конкуренты?**
    a. Как конкуренты позиционируют себя на рынке?
    b. Выделите их уникальные преимущества и ценностное предложение. Какую пользу они несут для покупателя?
5. **Сравнение цен**
    a. За какую цену они предлагают ту или иную услугу? Как формируется цена, что в нее входит? Изучите ценовую стратегию конкурентов
    b. Как их предложение конкурирует с другими компаниями вашей ниши?
6. **Отзывы. Оценка обратной связи**
    a. Найдите отзывы клиентов, рейтинг компании и их репутацию
    b. Поймите, как они взаимодействуют с аудиторией и управляют обратной связью. Что пишут в ответ на положительный и отрицательный отзыв?
7. **Автоматизация. Новые технологии**
    a. Используют ли конкуренты какие-либо инновации и новые технологии? Сервисы для автоматизации рутинных задач, искусственный интеллект (ChatGPT), CRM-систему?
    b. Какие потенциальные (смежные или околоцелевые) ниши используют конкуренты дополнительно для привлечения клиентов? Что вы упускаете?