

Plantillas de Análisis Competitivo

VENTAJA COMPETITIVA: ¿Que diferencia a tu empresa?

ESTRATEGIAS COMPETITIVAS DE PORTER

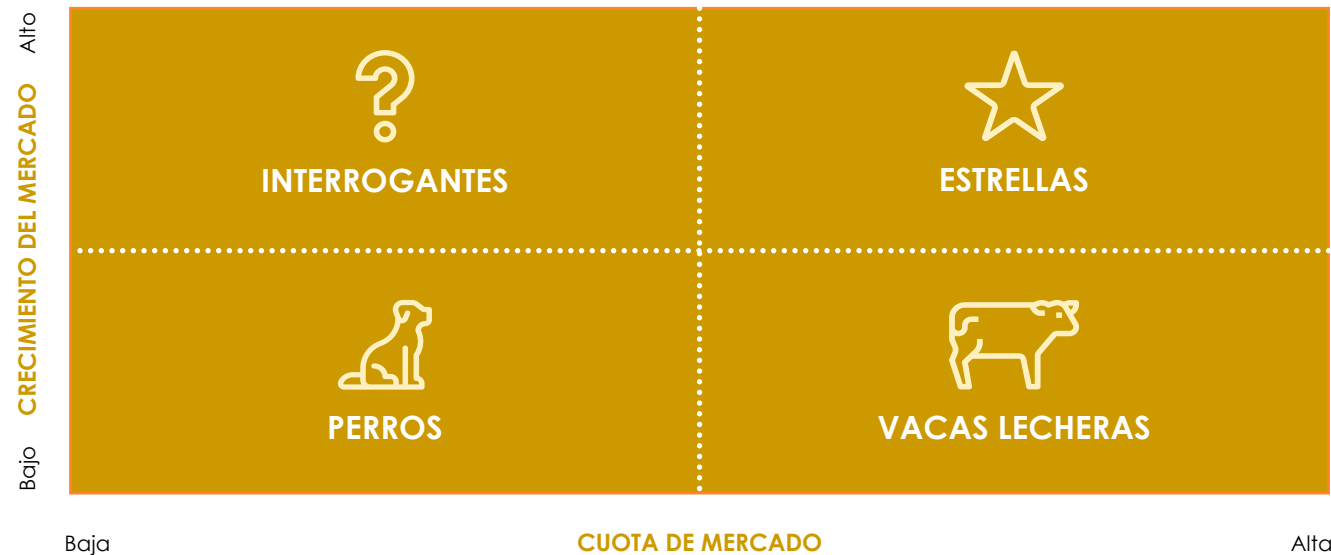
MARKET SCOPE: What part of the market is being targeted?



OCEANOS AZULES: CANVAS ESTRATEGICO COMPETITIVO

PRODUCTOS DE LA COMPETENCIA	PRODUCTO A	PRODUCTO B	PRODUCTO C	PONDERACIÓN	PRODUCTO A	PRODUCTO B	PRODUCTO C
Atributos/Factores competitivos	Puntuación 1-5	Puntuación 1-5	Puntuación 1-5	Valor peso de ponderación (1-5)	Puntuación final	Puntuación final	Puntuación final
Atributo A	4	2	2		0	0	0
Atributo B	2	3	3		0	0	0
Atributo C	3	5	5		0	0	0
Atributo D	3	2	2		0	0	0
Atributo E	3	1	1		0	0	0
Atributo F	5	1	1		0	0	0
Atributo G	0	3	3		0	0	0
Total Puntuación					0	0	0

MATRIX BCG



ESTADIO PORTFOLIO DE PRODUCTOS

PERROS

Los productos perros tienen una participación de mercado baja en comparación con la competencia y operan en un mercado de crecimiento lento

VACAS LECHERAS

Los productos vacas lecheras son los más rentables y deben ordeñarse para proporcionar la mayor cantidad de efectivo posible para invertir en crecimiento

INTERROGANTES

Los productos interrogantes son los que tienen una participación de mercado baja en mercados de rápido crecimiento y consumen una gran cantidad de recursos

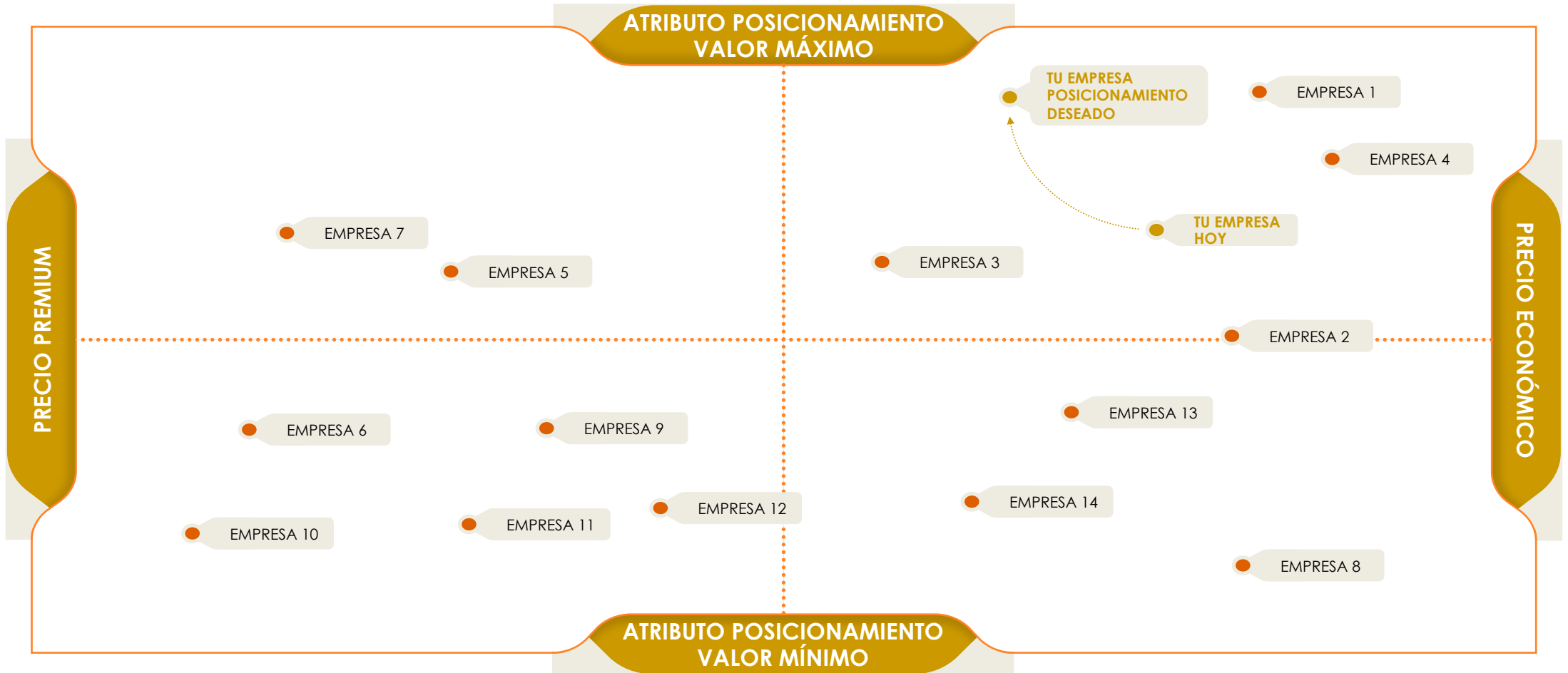
ESTRELLAS

Los productos estrellas son de alto crecimiento y mantienen una alta participación de mercado. Son tanto generadoras de efectivo como consumidoras de recursos

MAPA DE POSICIONAMIENTO

Identifica que atributos son clave y relevantes para tu mercado para definir los ejes del mapa de posicionamiento. Para tu empresa y competidores existiran al menos 2 combinaciones de atributos posibles sobre los que valorar que piensa los clients y como posicionan tu marca.

Analiza tu posición actual y establece donde quieres que te posicionen



VALIDACIÓN COMPETITIVA



COMPETENCIA DIRECTA

1

Mismos clientes, mismos productos, poca diferenciación y venta por precio

PROPUESTA DE VALOR DE LA COMPETENCIA

2

Diferenciación de la competencia en el mercado mediante distintas estrategias y acciones

NADIE VENDE

3

Productos, servicios y/o marcas que no se dirigen a los clientes

PROPUESTA DE VALOR

4

Diferenciación de tu empresa en el mercado gracias a el establecimiento de estrategias y acciones

TEST DE COMPETENCIAS CLAVE

	COMPETENCIA 1	COMPETENCIA 2	COMPETENCIA 3
¿Proporciona beneficios al cliente?	✗	✓	✗
¿Es difícil de copiar?	✓	✗	✓
¿Ofrece elementos por encima del resto del mercado?	✓	✗	✗

ANALISIS COMPETIDORES

CATEGORIA	AREAS DE OBSRVACIÓN	OBSERVACIONES	COMPETENCIA A										
			Bajo			Igual			Superior				
			1	2	3	4	5	6	7	8	9		
MARKETING	Distribución	Observación o resumen					•						
	Estructura departamento de ventas	Observación o resumen			•								
	Precios	Observación o resumen		•									
PRODUCTOS	Atributos	Observación o resumen					•						
	Costes	Observación o resumen	•										
	Experiencia del cliente	Observación o resumen		•									
FINANZAS	Liquidez	Observación o resumen							•				
	ROI	Observación o resumen										•	
ESTRUCTURA	Clima laboral	Observación o resumen					•						
	Estructura organizativa	Observación o resumen			•								
VALORACIÓN MEDIA		Observación o resumen					•						

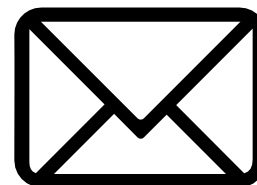
Para preguntas
y dudas

Contacta con nosotros



DIRECCIÓN POSTAL

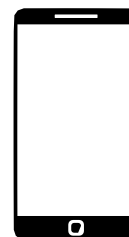
Paseo de la Castellana, 153 Bajo
28046, Madrid, España



CORREO ELECTRÓNICO

info@grupodrakkar.com

aceleracion@renovapyme.com



TELÉFONO/WHATSAPP

+34 686 92 8161