

کاربرگ تجزیه و تحلیل رقبا

این کاربرگ در شناخت رقبا، به شما کمک می کند. رقبا شرکتهایی هستند که خدمات ارائه شده توسط آنها یا محصولات تولید شده آنها عین خدمات یا محصولات شما بوده، یا قابل جایگزینی، و یا مشابه با آنهاست. جداول زیر را که درباره رقبای شما است پر کنید. برای پوشش دادن تمام رقبای اصلی خود، شاید لازم باشد تعداد ستونهای جدول را افزایش دهید.

رقیب C	رقیب B	رقیب A	
			رقبای شما در کجا مستقرند؟
			فروش سالانه رقبای شما چقدر است؟
			مدیران و اعضای اصلی هیئت مدیره چه کسانی هستند؟
			آیا مالکیت موسسه شخصی است یا در شراکت با سایر شرکتهاست؟
			قدرت رقبا در چیست؟
			ضعف آنها در چیست؟
			خط تولید شرکت چیست؟
			وجه تمایز محصولات از نظر کاربرد، ظاهر و سایر ملاکها، با محصولات شما در چیست؟
			ساختار قیمت گذاری آنها چیست؟
			فعالیت های بازاریابی آنها چگونه است؟
			منابع تامین کننده تولیداتشان چیست؟
			نقاط قوت و ضعف فروش آنها در چیست؟
			آیا شرکت آنها در حال گسترش و توسعه است یا در حال کوچک شدن و کاهش تولید؟