**CENÁRIO DE ANÁLISE COMPETITIVA**

Complete o modelo para sua empresa e complete o modelo para cada concorrente. Depois de preencher este formulário, você pode descobrir que seus concorrentes não são quem você pensa que são.

|  |  |
| --- | --- |
| **POR QUE CONDUZIR ESSA ANÁLISE?** | **Anote a pergunta que você está tentando responder ou o objetivo desta análise.** |
|  |
|   | **SUA EMPRESA** | **CONCORRENTE 1** | **CONCORRENTE 2** | **CONCORRENTE 3** |
| **PERFIL** | **VISÃO GERAL** |   |   |   |   |
| **VANTAGEM COMPETITIVA**Qual o valor que você oferece aos clientes? |   |   |   |   |
| **PERFIL DE MARKETING** | **MERCADO-ALVO** |   |   |   |   |
| **ESTRATÉGIAS DE MARKETING** |   |   |   |   |
| **PERFIL DO PRODUTO** | **PRODUTOS E SERVIÇOS** |   |   |   |   |
| **PREÇOS E CUSTOS** |   |   |   |   |
| **CANAIS DE DISTRIBUIÇÃO** |   |   |   |   |
| **ANÁLISE SWOT** | **Faça isso pela sua empresa e por seus concorrentes. Seus pontos fortes devem apoiar suas oportunidades e contribuir para o que você define como sua vantagem competitiva.** |
| **PONTOS FORTES** |   |   |   |   |
| **FRAQUEZAS** |   |   |   |   |
| **OPORTUNIDADES** |   |   |   |   |
| **AMEAÇAS** |   |   |   |   |

|  |
| --- |
| **DISCLAIMER**Quaisquer artigos, modelos ou informações fornecidas pelo Smartsheet no site são apenas para referência. Embora nos esforcemos para manter as informações atualizadas e corretas, não fazemos representações ou garantias de qualquer tipo, expressas ou implícitas, sobre a completude, precisão, confiabilidade, adequação ou disponibilidade em relação ao site ou às informações, artigos, modelos ou gráficos relacionados contidos no site. Qualquer dependência que você colocar em tais informações é, portanto, estritamente por sua conta e risco. |