

競合に打ち勝つ戦略作成シート

競合の強み

強みの対策

競合に打ち勝つ戦略作成シート

競合の弱み

弱みの解決策

競合に打ち勝つ戦略作成シート

競合にやられたら嫌なこと
競合が自社を潰すためにやること

自社がそれを実行する

補足

できるできないを考えず数を出す

商品で差別化ができなければ特典をつける、特典には値段をつけパッケージ化する

自社の強み＝他社が満たせていない願望欲求を把握し、満たす策を提案すること

商品を忘れ、見込み客のお困りごとを把握し、お困りごとを解決する策を提案

商品を忘れ、見込み客の願望を把握し、願望をもっと叶える策を提案

商品を買ったあとに発生するフラストレーションを指摘し、それを埋める提案

3ヶ月に1回、ルーティーンで実行する

補足

1. 競合他社と効果を変える
2. 競合他社と財布(ターゲット)を変える
3. 競合他社と視点を変える
4. 競合他社とフロントを変える
5. 参入しない