**PANORAMA DELL'ANALISI COMPETITIVA**

Completa il modello per la tua azienda, quindi completa il modello per ogni concorrente. Dopo aver completato questo modulo, potresti scoprire che i tuoi concorrenti non sono chi pensi che siano.

|  |  |
| --- | --- |
| **PERCHÉ CONDURRE QUESTA ANALISI?** | **Annota la domanda a cui stai cercando di rispondere o l'obiettivo di questa analisi.** |
|  |
|   | **LA TUA AZIENDA** | **CONCORRENTE 1** | **CONCORRENTE 2** | **CONCORRENTE 3** |
| **PROFILO** | **PANORAMICA** |   |   |   |   |
| **VANTAGGIO** COMPETITIVOQual valore offrite ai clienti? |   |   |   |   |
| **PROFILO MARKETING** | **MERCATO DI RIFERIMENTO** |   |   |   |   |
| **STRATEGIE DI MARKETING** |   |   |   |   |
| **PROFILO PRODOTTO** | **PRODOTTI & SERVIZI** |   |   |   |   |
| **PREZZI E COSTI** |   |   |   |   |
| **CANALI DI DISTRIBUZIONE** |   |   |   |   |
| **ANALISI SWOT** | **Fallo per la tua azienda e per i tuoi concorrenti. I tuoi punti di forza dovrebbero supportare le tue opportunità e contribuire a ciò che definisci come il tuo vantaggio competitivo.** |
| **PUNTI DI FORZA** |   |   |   |   |
| **DEBOLEZZE** |   |   |   |   |
| **OPPORTUNITÀ** |   |   |   |   |
| **MINACCE** |   |   |   |   |

|  |
| --- |
| **DISCONOSCIMENTO**Tutti gli articoli, i modelli o le informazioni fornite da Smartsheet sul sito Web sono solo di riferimento. Mentre ci sforziamo di mantenere le informazioni aggiornate e corrette, non rilasciamo dichiarazioni o garanzie di alcun tipo, esplicite o implicite, circa la completezza, l'accuratezza, l'affidabilità, l'idoneità o la disponibilità in relazione al sito Web o alle informazioni, agli articoli, ai modelli o alla grafica correlata contenuti nel sito Web. Qualsiasi affidamento che fai su tali informazioni è quindi strettamente a tuo rischio. |