

TAREA NO. 1 (ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA)

Es necesario que identifique a dos competidores directos de su proyecto en la zona; para así poderlos analizar en su plan de negocios.

Para poder realizar este punto es necesario que consiga la siguiente información:

- ✓ Investigue la información general de los competidores, para esto debe responder las siguientes preguntas:

- Nombre del negocio:

COMPETIDOR NO.1	COMPETIDOR NO.2

- Dirección

--	--

- Teléfono

--	--

- Cuánto tiempo lleva en el mercado (Experiencia en años)

--	--

- ¿Hacer un listado de todos los productos que ofrecen dichos competidores?

--	--

- ✓ Analizar qué tipo de publicidad utilizan los competidores para dar a conocer sus negocios en la zona.

¿Tienen algún letrero? ¿Reparten tarjetas o volantes entre sus clientes? ¿Tienen alguna red social donde ofrezca sus servicios? ¿Manejan algún tipo de descuentos o promociones?

Explicar la publicidad que utiliza:	Explicar la publicidad que utiliza:
-------------------------------------	-------------------------------------

- ✓ Teniendo en cuenta la ubicación del negocio y el tipo de productos que ofrece junto a sus precios; ¿quiénes son los clientes potenciales de la empresa? ¿a qué tipo de mercado se enfoca? Por ejemplo: empresas, mujeres, hombres, niños, ¿de qué edades y estratos socioeconómicos? Explíquelo en el siguiente cuadro.

¿Quiénes son los clientes de este competidor?	Quiénes son los clientes de este competidor?
---	--

- ✓ Analizar la escala de precios que los competidores manejan por cada producto; para así realizar una comparación.

	:
--	---

- ✓ Analice cuales son las fortalezas y debilidades de los competidores directos; le recuerdo que las fortalezas son los aspectos positivos que destacan a la competencia; por ejemplo la buena atención, experiencia en el mercado, variedad en los productos. Las debilidades son las falencias o fallas que la competencia tiene a la hora de prestar el servicio; por ejemplo poca variedad en los productos, por surtido, pobre montaje; obviamente usted va a analizar y a elaborar adecuadamente este punto.

COMPETIDOR NO.1	COMPETIDOR NO.2
Fortalezas	Fortalezas
Debilidades	Debilidades