**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 acha que são.

|  |  |
| --- | --- |
| **POR QUE CONDUZIR ESSA ANÁLISE?** | **Anote a pergunta que 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 DE DESTINO** |   |   |   |   |
| **ESTRATÉGIAS DE MARKETING** |   |   |   |   |
| **PERFIL DO PRODUTO** | **PRODUTOS E SERVIÇOS** |   |   |   |   |
| **PREÇOS E CUSTOS** |   |   |   |   |
| **CANAIS DE DISTRIBUIÇÃO** |   |   |   |   |
| **ANÁLISE DE 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**Todos os artigos, modelos ou informações fornecidos 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 implícitos, 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 deposita em tais informações está, portanto, estritamente em seu próprio risco. |