



Presentazione

IL PIANO D'IMPRESA SECONDO INCONTRO: LA CONCORRENZA

Como

[MEET - Metodologie ed Esperienze per l'Evoluzione e la Transizione](#)

www.meetorienta.com

NON SIAMO SOLI

Qualcuno corre sulle stesse piste

Dobbiamo porci alcune domande rispetto alla concorrenza:

- Chi sono e quanti sono i miei concorrenti
 - Quali sono i fattori essenziali di successo del concorrente
 - Quali sono i punti di debolezza del nostro principale concorrente
 - In quali aspetti ci differenziamo dalla nostra concorrenza
-

A che serve guardare gli altri

1. Chi opera nel mercato ha affrontato e risolto problemi.
 2. Chi acquista, valuta ciò che propongo io e quello che offrono altri
 3. Trovo realizzate conferme e smentite
 4. Alcune cose che non avevo pensato potrebbero piacermi
 5. In che cosa sono diverso o migliore
 6. Su cosa posso migliorare
-

Imparare dagli altri

Le risposte ci forniscono le coordinate essenziali per definire i nostri movimenti nel mercato:

- a) Imparare dalla concorrenza
 - b) Coprire nicchie lasciate libere
 - c) Studiarne la forma (accentrata, polverizzata)
 - d) Copiare, esagerare, sottolineare, fare il contrario
-

Un metodo di lettura

Siamo partiti dalla nostra idea che si riferisce a un settore e ad operatori per cui devo:

1. Individuare i propri concorrenti
2. Visitare i loro siti o sedi o spazi commerciali
3. Definire e valutare una serie di indicatori per razionalizzare il mio ragionamento

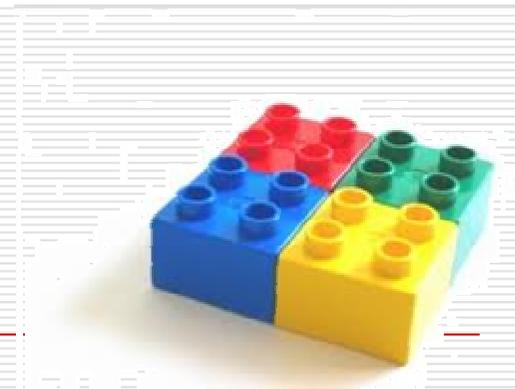


3 azioni per Costruire una Matrice

1. Per costruire la matrice, come prima cosa, visito un concorrente che mi piace.
2. Scrivo appunti su cose che mi piacciono, altre che non mi convincono.
3. Altre vorrei conoscerle ma mi rendo conto che quel concorrente non mi può dare elementi.

QUESTI SONO I TEMI DI ANALISI

LA MATRICE



È una rappresentazione che permette la raccolta e il confronto di informazioni da più concorrenti.

Utilizza numeri, valutazioni, elenchi, note

Ha due livelli di approfondimento. Mi concentro solo su alcuni concorrenti per alcuni temi

Dall'analisi di mercato



Quando compilo la matrice, articolo **riflessioni** che mi sono **utili** per agire ma anche x capire qualcosa di importante sul **mercato** e i **clienti**.

Quelli che individuo come **miei veri concorrenti**, meritano un approfondimento di indagine:
l'analisi SWOT

L'analisi SWOT

La matrice s.w.o.t. è un modo per leggere in maniera incrociata l'ambiente esterno e quello interno:

1. le minacce
2. le opportunità
3. le forze
4. Le debolezze proprie dell'impresa.

