

رقیب شناسی

15 سوال اساسی برای شناختن رقیب، که باید از خودتان پرسید



Alirezataheri.ir

علیرضا
طاهری

Alirezataheri.net



رقبای شما چه کسانی هستند؟
چه خدماتی ارائه می دهند؟

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....



پیام اصلی آنها در فعالیتهای بازاریابی شان چیست؟

۲



رقبای شما چه کارهایی را خیلی خوب انجام میدهند؟

۳

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....



نقاط قوت آنها چیست؟
آیا آنها ضمانت نیز ارائه میدهند؟

۴



چه بخش بندی هایی در بازار وجود دارد که مورد بی توجهی
رقبایتان قرار گرفته است؟

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....



چه تعداد پرسنل دارند؟
و تحت چه قوانینی نیروهایشان را جذب میکنند؟



.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....



وب سایت و بازاریابی ایمیلی شان به چه صورت است؟



.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....



رقبای تان در انجام چه کارهایی ضعیف دارند؟



.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....



چرا مشتریان مایل هستند با آنها مراوده داشته باشند؟

۹



چرا مشتریان قبلی دیگر با آنها معامله ای انجام نمی دهند؟

.....

.....

.....

.....

.....

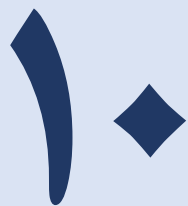
.....

.....

.....

.....

.....



چه کارهایی را میتوانید بهتر از آنها انجام دهید؟

”

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....



چه کارهایی را میکنید که رقیب نمی تواند آن را کپی کند؟

۱۲

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

چه کارهایی را میکنید که آنها بهتر از شما انجام میدهند؟

۱۳

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

روشهای افزایش و فاداری مشتریان چگونه است؟
و چه خدمات پس از فروشی ارائه میدهند؟

۱۴



برندشان چه ارزشی را منعکس میکند؟

۱۵

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....