

Guia de Análise da Concorrência

para negócios de doces



Aviso de Copyright©

Este ebook está protegido por Copyright, de acordo com a LEI Nº 9.610, DE 19 DE FEVEREIRO DE 1998, que regula os Direitos Autorais, estando o infrator sujeito às providências legais cabíveis ao descumprir quaisquer uma de suas cláusulas.

Todo Copyright ou outros direitos de propriedade intelectual presentes no texto, incluindo, mas não se limitando às imagens constantes neste trabalho, são de propriedade do site **<https://escoladedoce.com>**.

Apenas é permitido o uso dos conteúdos do ebook, para fins pessoais.

Nenhuma parte do ebook poderá ser reproduzida para ser vendida, ou distribuída para ganhos comerciais, nem poderá ser modificada ou incorporada em qualquer outro trabalho, publicação ou site, tanto no formato eletrônico, como transferência para qualquer outro meio.

Nenhuma outra licença ou direitos relacionados com o ebook são concedidos sem autorização expressa do autor.

08 de fevereiro de 2019

Análise de Concorrência



Fazer uma análise de concorrência é importante em qualquer negócio. Portanto, não seria diferente para o segmento de doces artesanais, e é o que você vai aprender nesse breve ebook.

Destacar-se entre a concorrência oferecendo produtos de melhor qualidade, embalagens mais criativas e mais bonitas, melhor preço ou maior agilidade na entrega, fará com que você ganhe mais clientes logo de cara. Por isso, conheça sua concorrência, e esteja sempre um passo à frente dela.

Para conhecê-la, tente reunir algumas informações como:

- Aspectos do produto, como qualidade, tamanho, embalagem, variedades, etc.
- Preço cobrado.
- Localização.
- Condições de pagamento - prazos concedidos, descontos praticados, se aceita cartão de crédito e débito, etc.
- Nível de atendimento ao cliente.
- Serviços oferecidos - entrega em domicílio, frete grátis, etc.
- Horário e dias de funcionamento.
- Garantias oferecidas.
- Pontos fortes e pontos fracos (que são grandes oportunidades para você superá-lo).



Porém, o processo não termina após o estudo desses pontos. Em seguida, é preciso colocar em prática alguma estratégia para superar o seu concorrente.

Afinal, se você entregar algo exatamente igual ou até inferior à concorrência, quais as chances de você conseguir que um cliente que ainda não te conhece compre de você? Muito baixas, concorda?

Portanto, a sugestão aqui é: pesquise ao menos 3 concorrentes da sua região, e crie uma ficha para cada um. Vá anotando as informações contidas na ficha da página à seguir.

Ao final de sua pesquisa, e com tudo em mãos, responda à pergunta:

"Como eu posso superá-lo?"

Com essa análise, será bem mais fácil traçar uma estratégia.

Você poderá competir com quem já está atuando no mercado, além de estudar maneiras de fazer com que os atuais clientes desses concorrentes tornem-se potenciais clientes seus.

Estudar os pontos fracos da concorrência abre grandes oportunidades para você superá-la e ganhar mercado.

Então, agora é com você: mãos à obra, e boa sorte!

Yara Pereira

Ficha de Análise de Concorrência

Concorrente: _____ Data: _____

Aspectos do
Produto:

Preço:

Localização:

Condições de
Pagamento:

Pontos Fortes:

Atendimento:

Processo de
encomenda:

Garantias:

Horário de
Atendimento:

Pontos Fracos:

Como eu posso superá-lo?



Gostou das dicas e quer ir mais à fundo, para aprender tudo sobre a criação do seu negócio com a venda de doces? Sugiro então que conheça nosso Ebook "**Como Fazer Doces Para Vender**". Com ele você aprende:

- Como começar um negócio de doces
- Como fazer um Plano de Negócios
- Como calcular os preços e custos
- Marketing e divulgação correta
- Como criar um site gratuitamente
- Como agregar valor ao seu produto
- Fluxo de Caixa - o que é e como gerenciar
- Como formalizar o seu negócio - abertura de MEI
- Pós venda - como fidelizar o seu cliente



Bônus Exclusivos:

- Calculadora de Preços Automática
- Planilha de Fluxo de Caixa
- 3 Modelos de Contrato de Prestação de serviços

Comece a transformar a venda de doces em um negócio profissional, lucrativo e com futuro. Clique no botão abaixo para conhecer agora.

Conhecer Ebook



Sobre a Autora

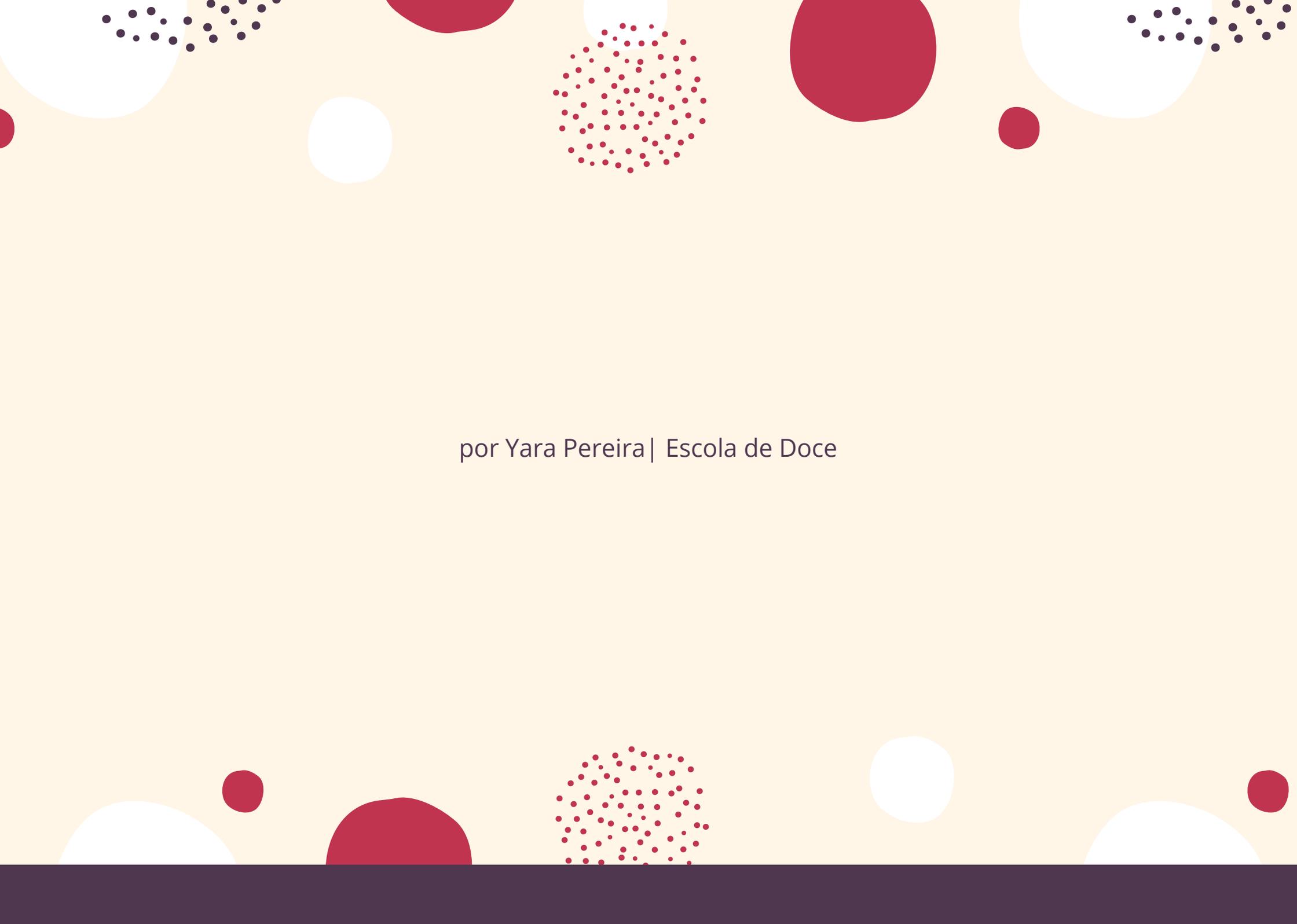


Yara é empresária e autora do ebook best seller **Como Fazer Doces Para Vender**, com mais de 4 mil cópias vendidas até a data de publicação deste ebook.

Apaixonada por culinária, fundou a Escola de Doce em 2014 com o intuito de ajudar à todos que queiram aprender a fazer de sua paixão um negócio lucrativo e sustentável.

Siga a Escola de Doce





por Yara Pereira | Escola de Doce