

Naam: _____

Datum: _____

CONCURRENTIE ANALYSE

Een goede concurrentieanalyse helpt je om inzicht te krijgen in je markt en jezelf te positioneren op een manier die je onderscheidt van anderen. Door te begrijpen wat je concurrenten goed doen en waar hun zwakke punten liggen, kun je je eigen diensten verbeteren en een unieke positie innemen in de markt. Dit werkblad helpt je om je belangrijkste concurrenten te identificeren, te analyseren en strategieën te ontwikkelen om beter op te vallen bij jouw ideale klanten.

In dit werkblad ga je de sterke en zwakke punten van je concurrenten in kaart brengen, zodat je kunt bepalen waar jouw kansen liggen om je te onderscheiden. Dit proces geeft je ook inzicht in welke waarde jij kunt toevoegen waar anderen dat niet doen.

Voorbeeld:

Klant Kenmerk	Omschrijving
Naam van de concurrent	Identificeer de belangrijkste concurrenten in jouw niche of vakgebied. Dit kunnen directe concurrenten zijn die vergelijkbare diensten aanbieden, maar ook indirecte concurrenten die een andere benadering kiezen om hetzelfde probleem op te lossen.
Sterke punten	Wat doet deze concurrent goed? Denk aan hun expertise, klantenservice, online aanwezigheid, of hun prijsstrategie. Benoem de dingen waar zij in uitblinken en die hen succesvol maken.
Zwakke punten	Wat zijn de zwakke punten van deze concurrent? Waarin schieten ze tekort, of welke aspecten van hun dienst of product kunnen verbeterd worden? Dit kan variëren van een gebrek aan innovatie tot een slechte klantenservice.
Diensten en Prijsstelling	Welke diensten bieden ze aan, en hoe concurreren ze qua prijs? Hebben ze pakketten of programma's die aantrekkelijk zijn voor klanten? Hoe verhoudt jouw prijsstelling zich tot die van hen?
Positionering en merk	Hoe positioneren ze zichzelf in de markt? Wat is hun unieke waardepropositie? Hoe communiceren ze hun merk naar de klant?
Kansen voor jou	Op basis van de sterke en zwakke punten van je concurrenten, wat zijn de kansen voor jou om jezelf te onderscheiden? Denk aan manieren waarop jij waarde kunt toevoegen waar je concurrenten tekortschieten.

Naam: _____

Datum: _____

CONCURRENTIE ANALYSE

Klant Kenmerk	Omschrijving
Naam van de concurrent	
Sterke punten	
Zwakke punten	
Diensten en Prijsstelling	
Positionering en merk	
Kansen voor jou	