**Раздел «Финансовое планирование. Разработка бизнес-плана»**

**Таблица «Анализ конкурентов»**

***Краткая инструкция по заполнению:***

*1. Выберете не менее трех конкурентов.*

*Конкуренты – это лица, группы лиц, предприятия и фирмы, ведущие одинаковую деятельность в общей сфере рыночных отношений*

*2. Ознакомьтесь с конкурентом: изучите его сайт, аккаунты в соцсетях, посетите (при возможности). Отметьте для себя как позиционирует себя конкурент, что и как предлагает (ассортимент, реклама, технология продаж), как стимулирует покупки, что делает для того, чтобы клиенты возвращались.*

*3. Заполните таблицу, выделив для каждого конкурента одну строку, записав в графу «Плюсы» не менее 5 факторов, характеризующих сильные стороны вашего конкурента, а в графу «Минусы», не менее 5 факторов, характеризующих недостатки в работе и продукте вашего конкурента.*

*4. Проанализируйте полученные данные, выделив для себя параметры и сильные качества конкурентов, которые вы обязательно примените у себя прямо сейчас и на перспективу, а также недочеты в работе и продукте конкурента, которые вы никогда у себя не допустите.*

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Наименование конкурента** | **Плюсы (не менее 5)** | **Минусы (не менее 5)** |
| 1 | 12345 | 12345 |
| 2 | 12345 | 12345 |
| 3 | 12345 | 12345 |
| ЯМой продуктМоя компания | Что возьму себе сразу, что на перспективу | Что не допущу в своем деле |