**PAYSAGE DE L’ANALYSE CONCURRENTIELLE**

Complétez le modèle pour votre entreprise, puis complétez le modèle pour chaque concurrent. Après avoir rempli ce formulaire, vous découvrirez peut-être que vos concurrents ne sont pas ceux que vous pensez qu’ils sont.

|  |  |
| --- | --- |
| **POURQUOI EFFECTUER CETTE ANALYSE?** | **Notez la question à laquelle vous essayez de répondre ou l’objectif de cette analyse.** |
|  |
|   | **VOTRE ENTREPRISE** | **CONCURRENT 1** | **CONCURRENT 2** | **CONCURRENT 3** |
| **PROFIL** | **APERÇU** |   |   |   |   |
| **AVANTAGE CONCURRENTIEL**Quelle valeur offrez-vous aux clients? |   |   |   |   |
| **PROFIL MARKETING** | **MARCHÉ CIBLE** |   |   |   |   |
| **STRATÉGIES DE MARKETING** |   |   |   |   |
| **PROFIL DU PRODUIT** | **PRODUITS & SERVICES** |   |   |   |   |
| **PRIX & COÛTS** |   |   |   |   |
| **CANAUX DE DISTRIBUTION** |   |   |   |   |
| **ANALYSE SWOT** | **Faites-le pour votre entreprise et pour vos concurrents. Vos forces doivent soutenir vos opportunités et contribuer à ce que vous définissez comme votre avantage concurrentiel.** |
| **FORCES** |   |   |   |   |
| **FAIBLESSES** |   |   |   |   |
| **POSSIBILITÉS** |   |   |   |   |
| **MENACES** |   |   |   |   |

|  |
| --- |
| **DÉMENTI**Tous les articles, modèles ou informations fournis par Smartsheet sur le site Web sont fournis à titre de référence uniquement. Bien que nous nous efforcions de maintenir les informations à jour et correctes, nous ne faisons aucune déclaration ou garantie d’aucune sorte, expresse ou implicite, quant à l’exhaustivité, l’exactitude, la fiabilité, la pertinence ou la disponibilité en ce qui concerne le site Web ou les informations, articles, modèles ou graphiques connexes contenus sur le site Web. Toute confiance que vous accordez à ces informations est donc strictement à vos propres risques. |