

Análise de Concorrentes

A partir das informações que coletamos com o cliente, resumidas em nosso briefing, partimos para análise da concorrência. O que é importante estudarmos nesta etapa, especificamente?

Selecione uma alternativa

A É importante focar nosso estudo na concorrência direta, ou seja, nos produtos que trazem o mesmo tipo de serviço com o nosso e se posiciona perante o mesmo público que a nossa cliente, porque é somente em nossa porção de mercado que vamos concorrer.

B É importante analisar a concorrência direta, que se posiciona no mercado de forma semelhante à nossa cliente, a concorrência indireta, que tem serviços semelhantes de alguma forma, mas se posiciona de forma diferente, e similares.

C É importante analisar tanto os concorrentes diretos e indiretos quanto nossos parceiros, para termos uma compreensão mais ampla do mercado e de como todos os participantes se comunicam.