



# رقیب شناسی

۱۵ سوال اساسی برای شناختن رقیب،  
که باید از خودتان پرسید



**رقبای شما چه کسانی هستند؟ چه خدماتی ارائه می دهند؟**

.....

.....

.....

.....

.....



## پیام اصلی آنها در فعالیتهای بازاریابی شان چیست؟

.....

.....

.....

.....

.....



**رقبای شما چه کارهایی را خیلی خوب انجام می دهند؟**

.....

.....

.....

.....

.....



## نقاط قوت آنها چیست؟ آیا آنها ضمانت نیز ارائه می دهند؟

.....

.....

.....

.....

.....



**چه بخش‌بندی‌هایی در بازار وجود دارد که مورد بی‌توجهی  
رقبای‌تان قرار گرفته است؟**

.....

.....

.....

.....

.....



**چه تعداد پرسنل دارند؟  
و تحت چه قوانینی نیروهایشان را جذب می‌کنند؟**

.....

.....

.....

.....

.....



## وب سایت و بازاریابی ایمیلی شان به چه صورت است؟

.....

.....

.....

.....

.....



## رقبای تان در انجام چه کارهایی ضعف دارند؟

.....

.....

.....

.....

.....



## چرا مشتریان مایل هستند با آنها مراوده داشته باشند؟

.....

.....

.....

.....

.....



## چرا مشتریان قبلی دیگر با آنها معامله‌ای انجام نمی‌دهند؟

.....

.....

.....

.....

.....



## چه کارهایی را می‌توانید بهتر از آنها انجام دهید؟

.....

.....

.....

.....

.....



**چه کارهایی را می‌کنید که رقیب نمی‌تواند آن را کپی کند؟**

.....

.....

.....

.....

.....



**چه کارهایی را می‌کنید که آنها بهتر از شما انجام می‌دهند؟**

.....

.....

.....

.....

.....



**روش های افزایش وفاداری مشتریان چگونه است؟  
و چه خدمات پس از فروشی ارائه می دهند؟**

.....

.....

.....

.....

.....



## برندشان چه ارزشی را منعکس می‌کند؟

.....

.....

.....

.....

.....

# دقیقیت شش‌ساعتی

[fatemehmekhosh.ir](http://fatemehmekhosh.ir)