

# *Analisi dei competitors*

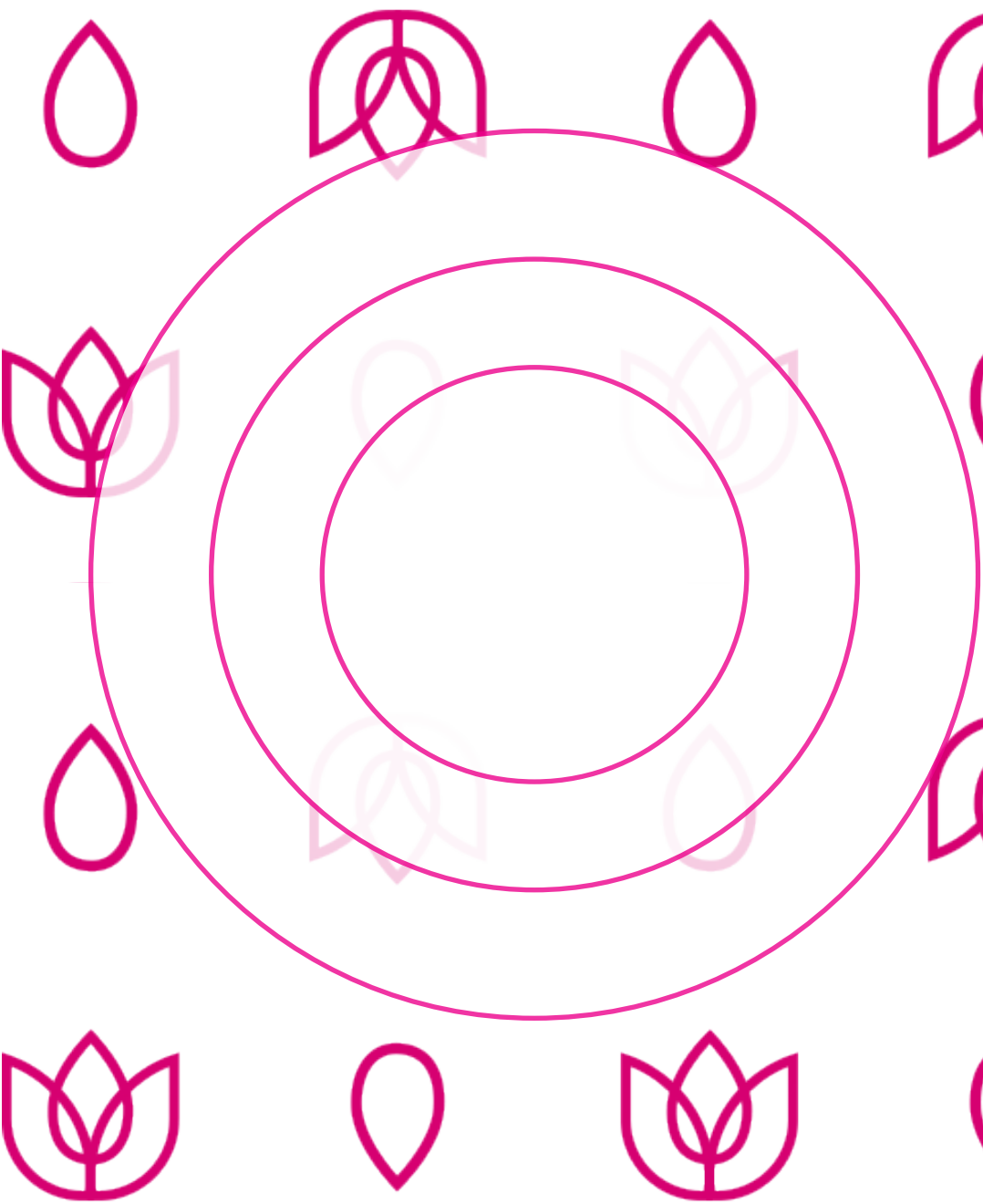
Mettiti comoda e ritagliati un momento di concentrazione tutto per te da dedicare all'analisi dei tuoi competitor.

Questa analisi è molto importante ed è utile svolgerla periodicamente. I competitor non vanno temuti ma visti positivamente come persone e aziende da cui imparare e a cui ispirarsi per crescere.

*Miriam Bruera*



**PINK FACTORY**  
business coach al femminile



## *Esercizio 1*

### *I cerchi della concorrenza*

Inserisci nel **cerchio centrale** il tuo business, nel **primo cerchio esterno** inserisci almeno 3 competitor diretti, cioè che si rivolgono allo stesso tipo di cliente, offrendo prodotti o servizi simili ai tuoi.

Nel **secondo cerchio esterno** inserisci almeno 3 competitor indiretti, cioè che si rivolgono allo stesso tipo di cliente ma con prodotti o servizi diversi dai tuoi.

Questa prima panoramica ti sarà di grande aiuto per iniziare ad esplorare la tua concorrenza, sviluppando una visione d'insieme che è sempre un fondamentale punto di partenza per un'imprenditrice.



## Esercizio 2

### 3 competitors che ammiri

Scegli 3 competitor che ammiri e annota ciò che ami di loro.

Dai competitor possiamo imparare molto se superiamo le paure che non ci fanno sentire all'altezza e ci concentriamo sulle opportunità di crescita e miglioramento che questo confronto ci può offrire.

### Competitor 1

Come si chiama?

Che cosa ammiri?

Cosa puoi imparare?

### Competitor 2

Come si chiama?

Che cosa ammiri?

Cosa puoi imparare?

### Competitor 3

Come si chiama?

Che cosa ammiri?

Cosa puoi imparare?



*Punti di forza*

*Punti di debolezza*

*Opportunità*

*Minacce*

### *Esercizio 3* *SWOT analisi*

Questa matrice ti permette di mettere in luce i punti di forza e di debolezza interni al tuo business e di vedere quali sono le minacce e le opportunità del mercato esterno. E' un esercizio che ti aiuta a mettere nero su bianco ciò che già funziona nel tuo business e si può implementare e ciò che funziona meno e si può migliorare.



## Conclusioni

*È arrivato il momento di tirare le somme  
e di scrivere le tue riflessioni conclusive*

Che cosa è emerso dai tre esercizi?  
Quali sono le nuove ispirazioni che hai trovato?  
Quali sono le aree dove il tuo business può crescere e svilupparsi?

---

---

---

---

---

---

Se desideri condividere con me le tue scoperte, mandami una mail a [info@pinkfactory.it](mailto:info@pinkfactory.it)  
Sarò felice di leggerti e di darti il mio feedback personalizzato.

Ti auguro il meglio per te e per il tuo business.  
A presto.

*Miriam*

