

MÜŞTERİYE NASIL ULAŞILIR - Syf. 111

Rakip Analizi	Rakip 1 _____	Rakip 2 _____
Rakiplerinizin güçlü yanları nelerdir?		
Rakiplerinizin zayıf yanları nelerdir?		
Nerede faaliyet gösteriyorlardır?		
Pazar payları nelerdir?		
Yıllık satış rakamları nedir?		
Sizden farklı ürünleri nelerdir?		
Fiyat aralıkları nedir?		
Pazarlama faaliyetleri nelerdir?		
Tedarik kaynakları nelerdir?		
Dağıtım kanalları nelerdir?		



QR-15