

4



ANALÝZA KONKURENCIE

Nájdi 10 alternatív

Super. Máš premyslený biznis model svojho nápadu a všetko si pekne vizualizoval na jednej strane. Tvojou ďalšou úlohou je stať sa expertom na konkurenciu.

To chce dokonale ju spoznať, niektoré riešenia odskúšať a jasne odlíšiť, v čom je tvoj produkt lepší.

Pri väčšine nápadov platí, že ak si myslíš, že si prišiel na niečo úplne nové, čo tu ešte nebolo, znamená to, že si len slabo googlil. Počítaj teda s tým, že všetko už existuje a tvojou úlohou je odlíšiť sa a spraviť tvoje riešenie lepšie, jednoduchšie, rýchlejšie alebo inak zaujímavé pre zákazníka.

ANALÝZA KONKURENCIE

Porozmýšľaj nad tým, čo googli tvoj zákazník, keď hľadá riešenia. Aké kľúčové slová používa? Napíš si ich 10 - 20. Pomôž si plánovačom alebo generátorom kľúčových slov, ktorý nájdeš bežne na internete. Potom googli ostošesť.

Tabuľka pre zapísanie kľúčových slov

Pre všetky zákaznícke alternatívy, ktoré si našiel, si polož jednoduchú otázku: „V čom je alebo môže byť moje riešenie iné, lepšie?“ Objav 1 - 2 relevantné odlišenia a vytvor maticu konkurencie pre svoj produkt.

