

CI CONSULT · ИНСТРУМЕНТ · КОНКУРЕНТНЫЙ АНАЛИЗ

Карта конкурентов «цена / ценность»

Шаблон построения карты с инструкцией и чек-пунктами для выводов.

Как построить (5 шагов):

- 01 Выберите 1-2 ключевых сегмента клиентов (иначе карта бессмысленна).
- 02 Определите оси: X — цена / стоимость владения; Y — ценность / результат для клиента.
- 03 Нанесите 5-10 конкурентов и альтернативы (включая заменители: «не покупать»).
- 04 Добавьте ваши proof points и провалы.
- 05 Сформулируйте выводы, которые ведут к решениям (см. ниже).

Заполняемая таблица (для переноса на карту):

Игрок	Цена (усл.)	Ценность (усл.)	Чем выигрывает	Наш вывод
Наша компания				
Конкурент 1: ____				
Конкурент 2: ____				
Конкурент 3: ____				
Заменитель: ____				
«Не покупать»				

Выводы считать «годными», если они ведут к решениям:

- Какие сегменты мы не можем выиграть с текущим предложением?
- Где надо менять ценность, а не «добавлять маркетинг»?
- Кто выигрывает не ценой, а моделью / каналом / операциями?