

המתחרה הוא החבר הכי טוב החדש שלכם

- למה חשוב להכיר את המתחרים?
- כדי לחדד את הייחוד שלכם
- לצמצם סיכונים
- לחסוך טעויות
- לשמור על עירנות
- להיות קשובים לשינויים ומגמות
- לעודד חדשנות ויצירתיות

סקירת מתחרים: הכינו מסמך SWOT עבור המתחרים הישירים והעקיפים

שמרו על הקו הדק בין: השראה | העתקה | אובססיה

אספו מודיעין עסקי

אובייקטיבי

- Google analytics
- Crunchbase- רקע ומידע
- G2stack- לקוחות
- Built with - טכנולוגיה וכלים
- Similar web - טראפיק ומתחרים נוספים
- Ubersuggest + Buzzsumo - איזה תוכן עובד

סובייקטיבי

- אתר החברה
- חשבונות הסושיאל
- להרשם לניוזלטר
- לצרוך תוכן שמפרסמים
- להשתתף בוובינר
- לנתח מודעות גיוס עובדים

החליפו תקליט

איך להרים נכון למתחרה?

1. לאתר מתחרה קרוב
2. לאתר הזדמנות: השקת מוצר, פתיחת סניף
3. לא להגזים: פגיעה באמינות, סיכון

איך להתחבר נכון?

1. ליזום שיתופי פעולה
2. להרים טלפון
3. לטפח את הקשר
4. לשתף ידע
5. להיות ערניים להזדמנויות

**למידע על שירותי ייעוץ עסקי ושיווקי
בקרו באתר**