

Конкурентная разведка для запуска и развития проектов

Срок обучения: 2 дня

Время проведения: ежедневно с 10:00 до 17:30

Выдаваемые документы: Удостоверение о повышении квалификации или Сертификат Moscow Business School

Программа обучения

День 1

Суть и подходы конкурентной разведки: что это такое и в чём её отличия от других подходов

- Суть и понятие конкурентной разведки
- Конкурентная разведка и коммерческий шпионаж: разница и законность
- Кейсы анализа конкурентов на рынке

Способы и инструменты проведения конкурентной разведки

- Кабинетные методы изучения конкурентов
- Полевые методы изучения конкурентов
- Подрядчики и помогающие системы в конкурентной разведке

Выбор ключевых конкурентов и тактика по сбору информации

- Выявление конкурентов для анализа
- Способы определения ключевых конкурентов
- Выбор легенды для захода
- Оптимальная легенда, в которую веришь
- Практика по разработке легенды для захода методом «тайный покупатель»
- Порядок действий в случае выявления конкурентной разведки

Практикум-кейс «Варианты захода к конкурентам, разработка легенды»

Дальнейшая работа с информацией о конкурентах

- Значимые критерии для анализа конкурентов
- Понимание требуемых показателей в исследовании конкурентов
- Сбор запросов от пользователей результатов конкурентной разведки
- Этапность сбора информации о конкурентах методом «тайный покупатель»

Практикум-кейс «Разработка сводной таблицы для анализа»

День 2

Комплексная оценка результатов конкурентной разведки

- Статистические и нестатистические данные для анализа
- Оценка позиционирования компаний на рынке
- Оценка ценностного предложения
- Показатели метода «Тайный покупатель»
- Оценка комплексного фактора взаимодействия

Прочтение результатов анализа

- Оценка сильных и слабых сторон конкурентов
- Выявление трендов и закономерностей

Практикум-кейс «Анализ результатов конкурентной разведки»

Концепция отстройки от конкурентов по этапам

- SWOT-анализ
 - SWOT-анализ ключевых игроков рынка
 - SWOT-анализ собственного проекта на существующем рынке
- Определение оптимальных рыночных показателей конкурентоспособности
 - Ключевые показатели существующего рынка (цена, скорость, объем, представленность, административный ресурс, бизнес-модель и т.д.).

- Ключевые показатели участников рынков
- Формула оптимального решения
 - Экспресс-гипотезы конкурентноспособного решения на примерах
 - Кейс выбора решения по результатам конкурентной разведки

Практикум-кейс «Выбор конкурентноспособного решения»

Разработка стратегии для запуска и развития проекта. Адаптация по результатам конкурентной разведки

- Корректировка уникального торгового предложения по результатам конкурентной разведки
- Корректировка регламента взаимодействия различных подразделений компании с потребителем
- Внедрение и контроль

Долгосрочное планирование. Использование знаний о конкурентах в работе проекта

- Регулярность проведения конкурентной разведки
- Целесообразность привлечения ресурсов для проведения разведки
- Закрепление основных инструментов