# Quick wins. Таблица анализа конкурентов

Заполните таблицу.

В правой колонке небольшой пример того, как УО из Москвы начала заполнять такую таблицу. Я намеренно не даю полностью заполненную, чтобы вы не упустили весь возможный спектр вариантов.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Критерии конкурентоспособности** | **Ваша УО** | **Конкурент № 1** | **Конкурент № 2** | **План действий по улучшению** |
| Работы и услуги по содержанию и ремонту МКД (большой ли ассортимент, есть ли доп.услуги и т.п.) | 10 | 1 | 1 | *разработать линейку продуктов* |
| Размер платы | 1 | 6 | 7 | *цена фиксированная от метра (предлагать 3 категории  - эконом, средняя, VIP)* |
| Оперативность в выполнении задач | 8 | 3 | 2 | *нужны вложения, пока нет надобности* |
| Дистрибуция  (путь товара/услуги до клиента) | 9 | 5 | 6 | *найти место для хранения оборудования, сделать мобильное приложение, объявления в лифтах о доп.услугах* |
| Рекламная активность | 10 | 0 | 0 | *Доп.услуги: придумать новые места рекламы* |
| Развитие соцсетей (телеграмм-канала, ВКонтакте и т.д.) | 3 | 2 | 3 |  |
| Знание бренда УО | 10 | 8 | 7 |  |
| Лояльность к бренду | 10 | 5 | 9 |  |
| Качество персонала | 8 | 5 | 5 |  |