Сравнение с конкурентами

На практике очень часто возникает необходимость в сравнении собственных показателей, бизнес-процессов и операций с аналогичными конкурентов. Для этой цели целесообразно использовать **Матрицу сравнения конкурентов** (Рис. 1), или для лучшего визуального анализа **Профиль Конкурентов** (Рис. 2). Эти инструменты очень часто используются, ими пестрят учебники по бизнесу, и поэтому не будем заострять на них внимание.

Матрица сравнения конкурентов

Ключевые факторы успеха (КФУ)

Взвешенные балы

КФУ / Конкуренты	Вес	Наша компания	Компания «X»	Компания «У»	Компания «Z»
1. Качество	2	1 (2)	2 (4)	1 (2)	3 (6)
2. Доля рынка	3	1 (3)	2 (6)	1 (3)	1 (3)
3. Имидж	3	2 (6)	2 (6)	1 (3)	2 (6)
4. Цены	2	2 (4)	1 (2)	1 (2)	1 (2)
n. …		-	-	-	-
Всего	Max 5	15	18	10	17

Рис. 1.

Профиль конкурентов

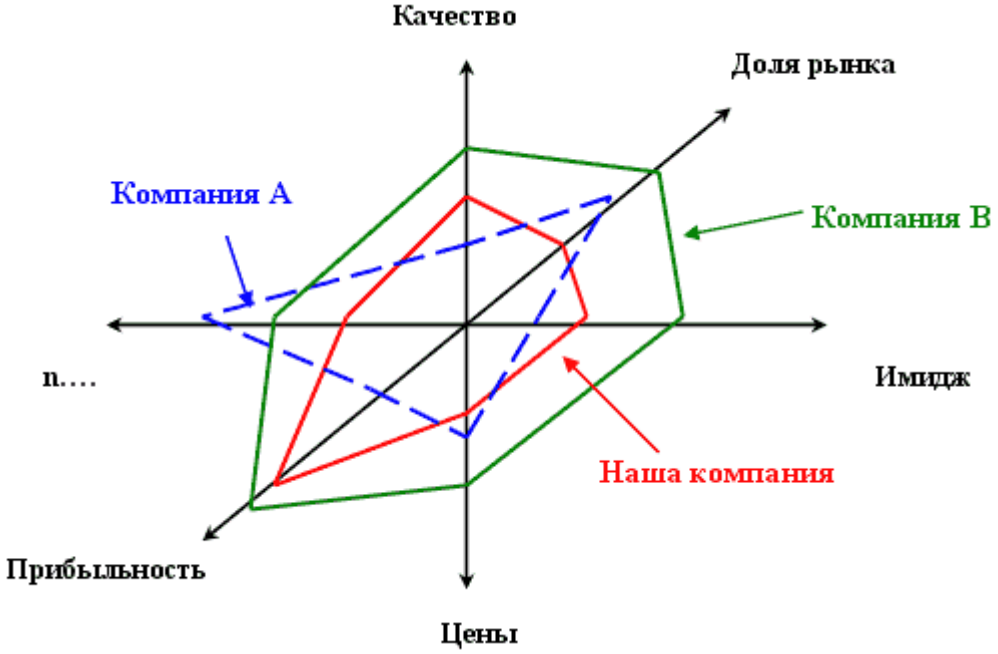

Рис. 2.