Управление маркетингом
Стерхова Светлана

Чек лист «Определение конкурентных преимуществ (уникальности) нового продукта для каждой целевой аудитории**»**

Детализация чек листа «Разработка программы вывода нового продукта»

Вариант 1

Если учесть при разработке все пункты чек – листа, то определение конкурентных преимуществ для каждого сегмента клиентов будет для вас:

- детальным, системным
- максимально объективным
- позволяющим решить болевые точки и проблемы клиентов

Как использовать чек – лист:

1. Поставьте галочки напротив тех пунктов, которые у Вас реализованы или учтены

Оставшиеся пока без внимания пункты переведите в план действий

☐ **Цель данного этапа:**
В итоге - должен быть четкий и понятный ответ на вопросы:
В чем Ваше преимущество перед конкурентами?
Важно ли это для клиентов и потребителей?

☐ Определено, есть ли у Вас превосходство продукта, т. е. наличие у него свойств, способствующих лучшему восприятию потребителями (КПД 80 %, когда у всех – 60% или гарантия 50 лет, у всех только 10 и т.д.).

Если такого явного отличия нет, то:

☐ Определено, есть ли у Вас маркетинговое ноу-хау, т. е. лучшее понимание рынка

(доставка за 2 часа, снижение издержек на эксплуатацию и т.д.)

Если такого варианта нет, то:

☐ Определено, есть ли у Вас технологическое ноу-хау(новая технология планирования производства под потребности клиента, новая технология обслуживания, новая технология взаимодействия и сопровождения клиентов)

☐ В качестве вариантов поработайте над следующим списком:

Продукт	**Услуги**	**Персонал**

Функционал Свойства Эффективность использования Экономичность Долговечность Надежность Дизайн Стиль Снижение издержек Более высокий срок эксплуатации Экологичность использования Форма Упаковка	Простота заказа Доставка Обучение потребителей Консультация потребителей: предпродажное Пост продажное сопровождение Обслуживание и ремонт Дополнительные услуги Гарантия Кредит Скорость производства Скорость доставки Контроль и возможность мониторинга производства и доставки Мониторинг наличия на складе ассортимента продукции Возможность онлайн заказа Возможность онлайн консультации Возможность апробации продукции	Компетентность Учтивость Способность профессионально проконсультировать Надежность Отзывчивость Коммуникабельность Профессионализм Отдельный менеджер, сопровождающий контракт Умение сгладить конфликт Быстрая реакция на требования клиента Ответственность Доведение всех возникающих вопросов до итогового решения Поиск наиболее выигрышных и выгодных решений для клиента

- [ ] Выбрано несколько вариантов возможных конкурентных преимуществ
- [ ] После того, как Вы выбрали, проведено сравнение с конкурентами на предмет повторяемости
- [ ] Выбраны те, которые являются наиболее важными для клиентов и не повторяются конкурентами