

1 Análisis de competencia



Conócelos **a fondo**



Descubre **sus tácticas**



Trátalos como **tu mayor aliado** para conseguir **información**

2 El proceso



Fija un objetivo:
¿Qué quieres saber?



Busca información: Internet, Redes sociales, registros públicos



Analiza la información: productos, características, empleados, precios...



Identifica a tus **competidores**



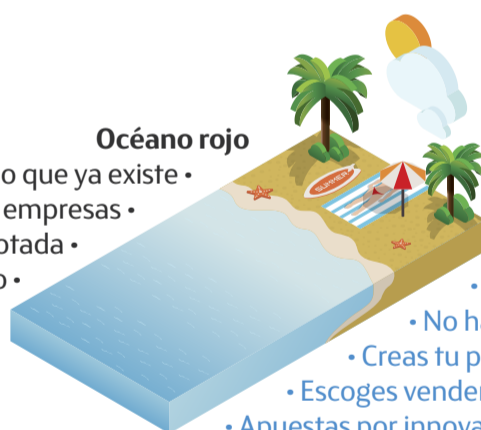
Acércate a conocerlos: hazte pasar por cliente



Vigila todos **sus movimientos**

3 ¿Cuál es tu océano?

Océano rojo
• Compites en un mercado que ya existe •
• Compites con otras empresas •
• La demanda existente está ya explotada •
• Escoges vender por precio •
• Apuestas por reducir costes •



Océano azul
• Creas un mercado para tu producto o servicio •
• No hay competencia •
• Creas tu propia demanda •
• Escoges vender por valor •
• Apuestas por innovar

Crea tu océano azul



Observa: Analiza los problemas de la gente y solucionalo
Innova: Piensa en hacer algo totalmente nuevo
Sueña: Deja volar tu imaginación

4 ¿Qué hemos conseguido?



Cómo **mejorar tu oferta** de productos y servicios



Analizar los errores y aprender de ellos



Buscar el valor **que te diferencia**



Conocer las **tendencias** más innovadoras



Encontrar nuevas **oportunidades** de negocio