**3.tēma – Konkurenti.**

Tirgus, tajā skaitā konkurentu izpēte pirms biznesa uzsākšanas.

Kā definēt produkta/pakalpojuma unikalitāti – atšķirības salīdzinājumā ar konkurentiem

**1. uzdevums.** Atrodiet 5 – 10 konkurentus savam produktam. Tie var būt tiešie konkurenti, kas piedāvā gandrīz identisku produktu, bet tie var būt arī netiešie konkurenti, kas piedāvā atšķirīgu produktu, kas veic tās pašas funkcijas.

\*\*\*Atkarībā no tā, kur vēlēsies pārdot savu produktu (savā skolā, pilsētā, valstī vai pasaulē), izpēti to reģionu, kurā veiksi pārdošanu (atceries, ka arī citi skolēnu mācību uzņēmumi var būt Tavi konkurenti).

**2.uzdevums.** Izvēlieties 3 savam produktam lielākos konkurentus un veiciet detalizētu izpēti. Aizpildiet tabulu, salīdziniet ar savu produktu un veiciet secinājumus.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Kritērijs/ izvēlētais uzņēmums | Te ieraksti savu uzņēmuma nosaukumu | Te ieraksti 1.konkurenta uzņēmuma nosaukumu | Te ieraksti 2.konkurenta uzņēmuma nosaukumu | Te ieraksti 3.konkurenta uzņēmuma nosaukumu |
| Atrašanās vieta |  |  |  |  |
| Reklāma(Kādas preču virzīšanas tirgū metodes tiek izmantotas?) |  |  |  |  |
| Iepakojums |  |  |  |  |
| Mājaslapa |  |  |  |  |
| Materiāls(No kāda materiāla tiek izgatavots produkts) |  |  |  |  |
| Kvalitāte |  |  |  |  |
| Cena |  |  |  |  |
| Bilde(Ievieto bildi, kā izskatās attiecīgais produkts) |  |  |  |  |
| SECINĀJUMI:**Pievienotā vērtība – ar ko mana uzņēmuma produkts atšķiras no konkurentiem?** **Ko varam mācīties no konkurentiem?** |