NIMM DEINE
KONKURRENZ
GENAU UNTER
DIE LUPE UND
LERNE VON IHR

Im Rahmen der Marktanalyse finden wir diesen Punkt besonders wichtig. Oftmals macht es uns Angst, zu erkennen, dass es Konkurrenz für uns gibt und diese vermeintlich sogar groß ist. Aber: Sobald wir unsere Konkurrenz erkannt haben, können wir das zu unserem Vorteil nutzen und viel lernen.

Konkurrenz ist etwas Gutes, sie zeigt, dass wir mit unserem Vorhaben nicht falsch liegen können und vor allem spornt sie an. Allerdings solltest du hier das richtige Maß heranziehen.







Im Rahmen der Markanalyse, solltest du dir ganz besonders genau deine Mitbewerber anschauen. Es kann nie schaden, seine Konkurrenz gut im Blick zu haben und aus ihren Erfolgen und Fehlern zu lernen.

Zuerst kannst du ein kleines Brainstorming durchführen und überlegen, wer deine Mitbewerber sind. Danach kannst du dich mit der folgenden Tabelle befassen, um deine Konkurrenz genauer zu betrachten.

Du kennst doch sicher das Sprichwort:

"SEI DEINEN FREUNDEN NAHE, ABER DEINEN FEINDEN NOCH NÄHER."

Wir wollen damit nicht sagen, dass deine Konkurrenz deine Feinde sind – ganz bestimmt nicht – aber es kann eben nicht schaden, so gut es geht, alles im Blick zu haben. Du kannst genau anschauen, was sie tun und wie sie es tun und im besten Fall kannst du von ihnen lernen. Du kannst ihre Fehler vermeiden und alles, was dir gefällt für dich adaptieren und anwenden.

Du sollst natürlich nichts "klauen", aber du musst das Rad nicht neu erfinden und wenn du siehst, was bei deiner Konkurrenz funktioniert, dann könnte es genauso für dich funktionieren.

Also: je mehr du weißt, desto besser ist es für dich, denn Wissen ist Macht.



KATEGORIE	DEIN PROJEKT	MITBEWERBER 1	MITBEWERBER 2
Name Konkurrent			
Präsenz (online/offline)			
Name Projekt			
Zielgruppe/Persona			
seit wann?			
Stärken			
Schwächen			
Markenpersönlichkeit			
Philosophie			
konkretes Angebot			





KATEGORIE	DEIN PROJEKT	MITBEWERBER 1	MITBEWERBER 2
Marketingmaßnahmen			
Social Media Accounts			
Alleinstellungs- merkmal			
Werbeaussagen			
Werbemittel			
Wahrheitsgehalt der Werbeaussagen			
Corporate Design			
Corporate Culture			
Corporate Communication			



Natürlich kannst du diese Tabelle nach deinem Belieben ergänzen. Vielleicht gibt es ja noch weitere Informationen, die du über deine Mitbewerber sammeln möchtest, oder musst, um das für dich Relevante herauszufinden.

Wie bei allem, was wir dir sagen und zeigen, wollen wir dir hiermit Anhaltspunkte und Impulse geben.

Es gibt keine allgemeingültig Regel, was für dich richtig und ausreichend ist.

Finde es selbst heraus und vor allem: Hab Spaß dabei.



Jule und Mathias

