



צעדים ראשונים בניתוח שוק אפקטיבי

תוכלו לערוך ניתוח שוק במגוון דרכים וברמות עומק שונות, לבחירתכם. כדי שיהיה לכם קל להתחיל, ריכזנו עבורכם את העקרונות הבסיסיים שלמדנו לניתוח שוק אפקטיבי.

זהו ולאפו את המתחרים



בצעו חיפוש מעמיק באינטרנט ובמיוחד ברשתות החברתיות, בדגש על ההיבטים הבאים:

- ☐ עסקים באזור הגיאוגרפי שלכם, שמספקים שירותים או מוצרים דומים לקהל היעד שאליו אתם מכוונים.
- ☐ אתרי אינטרנט שמציעים משלוחים של מוצרים דומים לשלכם לאזור הגיאוגרפי שלכם.
- ☐ עסקים שמציעים מוצרים או שירותים אחרים, שפונים לאותו קהל היעד ומתחרים על תשומת הלב שלו.

הכירו את המוצרים שהמתחרים מציעים



בקרו כלקוחות בחנויות הפיזיות או באתרי האינטרנט של המתחרים:

- ☐ אילו מוצרים ושירותים הם מציעים?
- ☐ כיצד הם מתומחרים?
- ☐ כיצד הם ממותגים?
- ☐ מהו הערך המוסף שלהם עבור הלקוח?
- ☐ מהי חוויית הלקוח?
- ☐ איזה מענה מקבלים באמצעות שירות הלקוחות?
- ☐ מהי חוויית המשתמש מקצה לקצה באתר האינטרנט?
- ☐ האם יש חוות דעת בעייתיות לגביהם באתרים או במנועי החיפוש באינטרנט?

הכירו את קהל היעד והצרכים שלו



הצטרפו לקבוצות רלוונטיות ברשתות החברתיות וראינו לקוחות פוטנציאליים:

- ☐ אילו צרכים יש להם בהקשר של המוצר שאתם רוצים להכניס לשוק?
- ☐ האם כבר קיים מוצר שעונה על הצרכים שלהם? מהם היתרונות והחסרונות שלו?
- ☐ האם הם היו רוצים או מוכנים להחליף את המוצר שבו הם משתמשים היום, ולמה?
- ☐ מה דעתם על המוצר שאתם מעוניינים להכניס לשוק? מהם לדעתם היתרונות והחסרונות שלו?
- ☐ איזה מחיר הם היו מוכנים לשלם על המוצר שלכם?