

# CHECKLIST

## CONCURRENTIEANALYSE

*Door de juiste woorden te gebruiken in uw communicatie, trekt u de aandacht van de lezer. Met goede krachtwoorden roept u bij de lezers de juiste gevoelens op en zet u aan tot actie. Kies de krachtwoorden die passen bij úw boodschap.*

- Het aantal concurrenten dat in de regio actief is: .....
- Het gaat bij deze concurrenten overwegend om:
  - heel kleine bedrijven
  - kleine tot middelgrote bedrijven
  - grote ondernemingen
  - een combinatie van een en ander
  - onbekend
- De drie belangrijkste concurrenten in de regio zijn:  
(vermelden in volgorde van belangrijkheid)
  1. ....
  2. ....
  3. ....
- Het (geschatte) marktaandeel van deze drie concurrenten is:
 

Bedrijf 1      Marktaandeel: ..... %

Bedrijf 2      Marktaandeel: ..... %

Bedrijf 3      Marktaandeel: ..... %
- Deze drie concurrenten bieden de volgende producten/diensten aan:
 

Bedrijf 1      Producten/diensten: .....

Bedrijf 2      Producten/diensten: .....

Bedrijf 3      Producten/diensten: .....
- Klanten geven aan dat de voordelen en nadelen van deze concurrerende producten zijn:
 

<u>Concurrerend product</u>	<u>Voordelen</u>	<u>Nadelen</u>
1. ....	.....	.....
2. ....	.....	.....
3. ....	.....	.....

- De concurrenten leveren hun producten via:

	<u>Groothandel</u>	<u>Detailhandel</u>	<u>Agenten</u>	<u>Dealers</u>	<u>Eigen buitendienst</u>
Bedrijf 1	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Bedrijf 2	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Bedrijf 3	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

- De verkooprayons van de concurrenten zijn vergeleken met onze indeling:

Bedrijf 1	Kleiner/even groot/groter
Bedrijf 2	Kleiner/even groot/groter
Bedrijf 3	Kleiner/even groot/groter

- Bij welke van onze klanten boeken de concurrenten meer succes en waarom?

<u>Concurrent (naam)</u>	<u>Klant (naam)</u>	<u>Reden</u>
1. ....	.....	.....
2. ....	.....	.....
3. ....	.....	.....

- Bij welke van onze klanten hebben wij meer succes en waarom?

<u>Klant (naam)</u>	<u>Reden</u>
1. ....	.....
2. ....	.....
3. ....	.....

Concurrentie-informatie is ook beschikbaar via websites, Kamer van Koophandel, jaarverslagen, enz.

- In vergelijking met ons bezoekt de concurrerende buitendienst:

- meer klanten per dag
- ongeveer evenveel klanten per dag
- minder klanten per dag

- De prijspolitiek van de concurrentie is

<u>Concurrent (naam)</u>	<u>Verkoopprijzen = duurder</u>	<u>gelijk</u>	<u>goedkoper</u>
1. ....	.....	.....	.....
2. ....	.....	.....	.....
3. ....	.....	.....	.....

- De concurrenten reageren als volgt op onze activiteiten:

Reactie op:

Concurrent (naam)	Product- introductions	Product- innovaties	Prijs- veranderingen	Reclame en promotie	Speciale acties
----------------------	---------------------------	------------------------	-------------------------	------------------------	--------------------

1. ....  
2. ....  
3. ....

- De prijzen van de belangrijkste drie concurrenten hebben zich gedurende de laatste twee jaar in vergelijking met onze prijzen als volgt ontwikkeld:

<u>Naam concurrerend product</u>	<u>goedkoper</u>	<u>gelijk</u>	<u>duurder</u>
----------------------------------	------------------	---------------	----------------

1. ....  
2. ....  
3. ....

(+ is heel snel      0 is normaal      - is traag)

- Welke condities hanteren onze concurrenten normaliter?

Concurrent (naam)	Betalings- korting	Kortings- percentage	Jaar- bonus	Kwantum- korting	Overige condities
----------------------	-----------------------	-------------------------	----------------	---------------------	----------------------

1. ....  
2. ....  
3. ....

- Wat voor toezeggingen doen onze concurrenten aan de klanten?

Concurrent (naam) .....

- |   |              |
|---|--------------|
| <input type="checkbox"/> Gratis serviceverlening (welke?)                     | ja/nee ..... |
| <input type="checkbox"/> Lange garantietermijnen (hoelang?)                   | ja/nee ..... |
| <input type="checkbox"/> Gunstige tarieven voor aankoop displays (welke?)     | ja/nee ..... |
| <input type="checkbox"/> Speciale introductieaanbiedingen (welke?)            | ja/nee ..... |
| <input type="checkbox"/> Training van medewerkers van de klant (wat?)         | ja/nee ..... |
| <input type="checkbox"/> Extra vergoedingen voor reclamekosten (hoeveel?)     | ja/nee ..... |
| <input type="checkbox"/> Kosten vergoeden van promotieactiviteiten (hoeveel?) | ja/nee ..... |
| <input type="checkbox"/> Onderhoud van stellingen en magazijnen (hoe?)        | ja/nee ..... |
| <input type="checkbox"/> Franco levering                                      | ja/nee       |
| <input type="checkbox"/> Overige (welke?)                                     | .....        |
|   | .....        |
|   | .....        |

Concurrent (naam) .....

- Gratis serviceverlening (welke?) ja/nee .....
- Lange garantietermijnen (hoelang?) ja/nee .....
- Gunstige tarieven voor aankoop displays (welke?) ja/nee .....
- Speciale introductieaanbiedingen (welke?) ja/nee .....
- Training van medewerkers van de klant (wat?) ja/nee .....
- Extra vergoedingen voor reclamekosten (hoeveel?) ja/nee .....
- Kosten vergoeden van promotieactiviteiten (hoeveel?) ja/nee .....
- Onderhoud van stellingen en magazijnen (hoe?) ja/nee .....
- Franco levering ja/nee
- Overige (welke?) .....
- .....
- .....

Concurrent (naam) .....

- Gratis serviceverlening (welke?) ja/nee .....
- Lange garantietermijnen (hoelang?) ja/nee .....
- Gunstige tarieven voor aankoop displays (welke?) ja/nee .....
- Speciale introductieaanbiedingen (welke?) ja/nee .....
- Training van medewerkers van de klant (wat?) ja/nee .....
- Extra vergoedingen voor reclamekosten (hoeveel?) ja/nee .....
- Kosten vergoeden van promotieactiviteiten (hoeveel?) ja/nee .....
- Onderhoud van stellingen en magazijnen (hoe?) ja/nee .....
- Franco levering ja/nee
- Overige (welke?) .....
- .....
- .....

- Beschikken de buitendienstcollega's van de concurrerende bedrijven over verkoop hulpmiddelen die ik ook zou moeten hebben? Zo ja, welke?

Concurrent (naam)

Soort verkoopmateriaal

1. ....
2. ....
3. ....

HEBBEN DEZE CHECKLIST EN DE ANDERE OFFERTETIPS JE VERDER GEHOLPEN?

[KLIK HIER](#) EN DOE EEN VRIJWILLIGER VIA IDEAL.

## Hou Offertewegwijzer online!

Heb je profijt gehad van de tips en adviezen van Offertewegwijzer?

Help dan om de website in stand te houden door een kleine vrijwillige bijdrage te doen. Dan kan heel eenvoudig door op onderstaande doneerknop te klikken. De betaling loopt dan (veilig) via iDeal.

Vrijwillige bijdrage  
(iDEAL)

Deze checklist is een product van de **Offertewegwijzer**, een product van **Top! Communicatie**. Bij het ontwerpen en samenstellen van deze checklist is de grootst mogelijke zorgvuldigheid betracht. Desondanks accepteert **Offertewegwijzer/Top! Communicatie** geen enkele aansprakelijkheid voor schade ontstaan door het gebruik van deze checklist.

© Zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van **Offertewegwijzer/Top! Communicatie** is het niet toegestaan deze checklist te verveelvoudigen of openbaar te maken.



HEBBEN DEZE CHECKLIST EN DE ANDERE OFFERTETIPS JE VERDER  
GEHOLPEN?  
[KLIK HIER](#) EN DOE EEN VRIJWILLIGER VIA IDEAL.