

SUJETO REFERENCIA	SUJETO 1	SUJETO 2	SUJETO 3	SUJETO 4	SUJETO 5
COMPARATIVA 1					
COMPARATIVA 2					
COMPARATIVA 3					

## ¿Qué es?

Se trata de un análisis comparativo de nuestros competidores a través de parámetros que sirven para llevar a cabo una evaluación de, por ejemplo, productos, modelos de negocio o servicios.

## ¿Cómo se hace?

Para realizar el ejercicio con éxito, debemos tener en cuenta lo siguiente:

Definición de objetivos: ser concretos para obtener información específica sobre nuestra competencia.

Identificación de competidores: la comparación se concentra en 2, 3 o máximo 4 competidores.

Definición de criterios: establecemos variables y escalas de valor con el fin de guiarnos de información cualitativa.

Análisis de competencia/Análisis propio: se elabora un informe narrando los datos cualitativos encontrados.

## Objetivo

Conocer cuáles son las mejores prácticas y las tendencias del mercado.

SUJETO REFERENCIA	SUJETO 1	SUJETO 2	SUJETO 3	SUJETO 4	SUJETO 5
1	2				
COMPARATIVA 1	3				
COMPARATIVA 2					
COMPARATIVA 3					

1. Colocamos el objeto de estudio o referencia que queramos comparar en la celda. Ya sea una empresa (ej: Google) o ente que no es una empresa, pero que nos sirva de punto de comparación (ej: Artesanía).

2. Empresas o elementos a comparar.

3. Acciones, funcionalidades, oferta... En definitiva, el elemento que queramos comparar.

4. Marcamos con "Sí" y "No". La respuesta puede ser matizada con una descripción cualitativa.