

14 Febbraio 2018

Notizie dal Web n. 48

Benedetti&Co

Lo Studio dei Competitor, Strumento indispensabile per la Crescita



Molto tempo fa, un grande imprenditore italiano inviò i suoi ingegneri a visitare la Ford negli Stati Uniti, azienda che a quei tempi era molto innovativa. Si racconta che, quando l'imprenditore salutò i suoi manager sulla scaletta dell'aereo, l'ultima cosa che disse a loro fu: *"...e mi raccomando, copiate bene..."*.

Da allora tante aziende hanno inserito nelle loro pratiche aziendali lo studio dei maggiori competitor, analisi che viene effettuata normalmente almeno una volta l'anno. Il principale scopo di questa

attività è quello di confrontarsi e comprendere se esistono pratiche e modelli di business migliori da emulare e implementare.

Studiare i competitor consente alle aziende di individuare i propri punti di forza e di debolezza in relazione al mercato. Verificare quanto fatturano e con che margini, qual è la loro produttività, la leva finanziaria che utilizzano, se il loro magazzino ruota o è immobilizzato, i giorni di pagamento e di incasso, se sono indebitati con le banche, coi fornitori o con l'Erario, e infine, se generano cassa o la "bruciano", può far capire in che contesto ci si sta muovendo e chi sono realmente e come agiscono gli altri competitor.

La conoscenza dell'ambiente competitivo circostante, ovvero la conoscenza dei competitor, rappresenta un'informazione utile e indispensabile per poter costruire e migliorare il proprio vantaggio competitivo.

"Se non conosco non faccio, e qualora dovessi fare, sarei costretto a sostenere maggiori rischi di insuccesso".

Questa frase, comunemente usata, fa intuire quali potrebbero essere i rischi legati al mancato studio dei propri competitor.

L'analisi della concorrenza svolge, pertanto, un ruolo importante nella formulazione della strategia aziendale in quanto permette di conoscere meglio i propri punti di forza per poterli comunicare al mercato e ai clienti, e di comprendere meglio i propri punti di debolezza per poi intervenire. Tale analisi risulta quindi essere per l'azienda un tassello fondamentale per definire la propria strategia.

Studiare i competitor permette inoltre all'azienda di confrontare il proprio modello di business con quelli utilizzati dalla concorrenza e di comprenderne le differenze per poi migliorare.

Se sei interessato ad incontrare i nostri esperti per comprendere come migliorare la tua competitività analizzando i tuoi competitor, contattaci.

Per avere maggiori informazioni sull'analisi dei competitor e sui nostri servizi contattaci compilando il nostro form qui sotto, commenta l'articolo oppure chiama allo 030.2054803.

Milano

Via S. Michele del Carso 22
20144 Milano
tel. +39 02 805 057 74
info@benedetti-co.it

Brescia

Via Oberdan 5/7
25128 Brescia
tel. +39 030 205 48 03
info@benedetti-co.it

Mumbai

INDIA - 400006 Mumbai,
Ajanta Building Flat 1,
LD Ruparel -
Marg Malabar Hill
tel. +91 - 9820088817