

Checkliste zur Wettbewerbsanalyse

	Eigenes Produkt	Wettbewerber A	Wettbewerber B
Name des Produktes			
Umsatz			
Marktanteil			
Produktspektrum			
Image beim Kunden			
Akzeptanz im Absatzkanal			
Generelle Preisstrategie			
Kommunikationsstrategie			
Vertriebsmannschaft			
Stärken des Vertriebes			