

VAIHE 1A: PERUSTIETOJEN KARTOITUS JA KILPAILIJOIDEN TUNNISTAMINEN

Mitä tässä vaiheessa tehdään

Kerrot yrityksesi perustiedot ja muutaman kilpailijan nimen. Tekoäly hoitaa loput - tutkii markkinan, kilpailijat ja antaa sinulle valmiin analyysin.

Miksi tämä on tärkeää

Ymmärtääksesi miten erottautua, tarvitset käsityksen markkinatilanteesta. Mutta sinun ei tarvitse kuluttaa aikaa kilpailijoiden tutkimiseen - tekoäly tekee sen puolestasi.

KEHOITE TEKÖÄLYLLE (KOPIOI JA TÄYDENNÄ PERUSTIETOSI)

Toimit markkinatutkimuksen asiantuntijana. Tutki yritykseni toimiala ja kilpailijat sekä anna minulle valmis analyysi markkinatilanteesta. Teen brändistrategiaa, joten keskity erottautumiseen vaikuttaviin tekijöihin.

YRITYKSENI PERUSTIEDOT:

- **Yrityksen nimi:** [TÄYTÄ TÄHÄN]
- **Mitä teen:** [KUVAILE LYHYESTI - esim. "Teen verkkosivuja pienyrityksille", "Tarjoan hierontapalveluita", "Myyn käsitöitä"]
- **Kenelle:** [KUVAILE ASIAKKAITA - esim. "Paikallisille yrityksille", "Stressaantuneille työkäisille", "Käsityöharrastajille"]
- **Missä toimin:** [esim. "Tampereella", "Koko Suomessa", "Verkossa"]
- **Kilpailijoita joita tiedän:** [LISTAA 1-5 NIMEÄ tai kirjoita "En tiedä kilpailijoita"]

Erityiskysymys: Onko jotain erityistä, mistä haluat tietää kilpailijoiden suhteen? [VALINNAINEN - esim. "Miten he hinnoittelevat", "Mitä he mainostavat Facebookissa"]

TEHTÄVÄSI:

1. TUTKI TOIMIALA JA MARKKINATILANNE

- Määrittele toimiala tarkemmin ja arvioi sen koko
- Selvitä onko ala kasvava, vakaa vai kutistuva
- Arvioi kuinka helppoa alalle on tulla
- Tunnista toimialan tyypilliset piirteet

2. ETSI JA ANALYSOI KILPAILIJOITA

Käytä hakukoneita, sosiaalista mediaa ja muita lähteitä löytääksesi:

- 5-8 suoraa kilpailijaa (tekevät samaa asiaa)
- 3-5 epäsuoraa kilpailijaa (ratkaisevat saman ongelman eri tavalla)
- Analysoi heidän vahvuutensa ja heikkoutensa
- Tutki heidän hinnoitteluaan, palvelujaan ja markkinointiaan
- Selvitä millä tavoin he viestivät ja asemoivat itsensä

3. TUNNISTA MARKKINAKUILUJA

- Mihin tarpeisiin ei ole hyvin vastattu?
- Millaiset asiakasryhmät ovat huonosti palveltuja?
- Mitkä hintakategoriat puuttuvat?
- Millaiset palvelutavat puuttuvat markkinoilta?

4. ARVIOI EROTTAUTUMISMAHDOLLISUUDET

- Millä tavoin voisin erottua kilpailijoista?
- Mitkä ovat realistiset kilpailuedut minun resursseillani?
- Millaiselle viestinnälle ja asemoinnille on tilaa?

LOPPUTUOTOS - ANNA MINULLE VALMIS ANALYYSI:

TOIMIALAKATSAUS (LYHYT)

- **Toimiala:** [Määritelmä]
- **Markkinan koko ja kasvunäkymät:** [Arvio]
- **Kilpailun kovuus asteikolla 1-10:** [Arvio + perustelu]

KILPAILIJAT (TAULUKKO)

Kilpailija	Mitä tekee	Hintataso	Vahvuus	Heikkous	Asiakasryhmä
[Nimi]	[Palvelu]	[Budget/Keski/Premium]	[Päävahtuvuus]	[Pääheikkous]	[Keille myy]
...	...	...	...	...	...

KESKEISET HAVAINNOT (3-5 PÄÄKOHTAA)

- [Tärkein havainto markkinatilanteesta]
- [Suurin mahdollisuus erottautumiseen]
- [Suurin haaste markkinoilla]
- [Suositus jatkotutkimukselle]

EROTTAUTUMISEHDOTUKSET

Helpoimmat tavat erottautua:

1. [Konkreettinen ehdotus]
2. [Konkreettinen ehdotus]
3. [Konkreettinen ehdotus]

Pitemmän aikavälin mahdollisuudet:

- [Ehdotus suuremmille muutoksille]

SEURAAVA ASKEL

Kerro mitä kannattaa tutkia tarkemmin seuraavassa vaiheessa (1B).

OHJEET VASTAUKSELLE:

- **Tee tutkimustyö itse** - älä pyydä lisätietoja vaan etsi ne
- **Ole käytännönläheinen** - keskity asioihin, jotka todella vaikuttavat liiketoimintaan
- **Pidä lyhyt ja ytimekäs** - pienyrittäjällä ei ole aikaa lukea pitkiä analyysejä
- **Anna konkreettisia ehdotuksia** - älä jää yleiselle tasolle
- **Jos et löydä tietoa** - mainitse se ja ehdota vaihtoehtoisia tutkimustapoja
- **Keskity erottautumiseen** - se on brändistrategian ydin