

ARENA COMPETITIVA



Contra quem a empresa compete de verdade, incluindo a opção de o paciente não fazer nada

COMO PREENCHER

- 1. Liste concorrente direto, substituto e a alternativa de o paciente adiar o tratamento. As três disputam o mesmo orçamento do paciente.
- 2. Preencha ponto forte e ponto fraco de cada um com fato observável, não com achismo sobre o concorrente.
- 3. A coluna "Como competimos" é a resposta específica desta empresa a cada concorrente, não uma frase genérica repetida em toda linha.
- 4. Se dois concorrentes têm a mesma resposta, é sinal de que a resposta ainda é genérica demais.

PLANEJAMENTO / CÓDIGO	RESPONSÁVEL	DATA

CONCORRENTES E ALTERNATIVAS preço relativo ao valor médio da praça

CONCORRENTE / ALTERNATIVA	PROPOSTA PRINCIPAL	PREÇO RELATIVO	PONTO FORTE	PONTO FRACO	COMO COMPETIMOS

SINAIS DE UMA ARENA COMPETITIVA COMPLETA

- A alternativa de o paciente não fazer nada está na lista, não só os concorrentes com placa na porta.
- Cada "como competimos" é específico daquela linha, nenhum repete a frase de outra.
- O ponto fraco de cada concorrente é o que a Proposta de Valor (V07) mira, não uma lista à parte sem uso.