

RAKİP ANALİZİ



RAKİPLERİ BELİRLEME

Spor İşletmelerinde rakip analizi yapılmadan önce aynı lokasyonda bulunan ve benzer hedef kitlelere hitap edilen rakip işletmeler instagram / google üzerinden tespit edilir ve bir rakip listesi oluşturulur.



RAKİP ANALİZİ PARAMETRELERİ

Rakip listesindeki işletmelerin analizine başlamadan önce bu rakip analizinde öğrenilmesi gereken bilgiler nelerdir ? Başlıca Konular;

1. Satılan Hizmet / Ürün Seçenekleri
2. Fiyat Politikası
3. Resepsiyon / Satış / Saha Personellerinin Yetkinliği
4. Sunulan Branşlar
5. Satılan Hizmet / Ürüne Dahil Olan Ücretsiz Ek Hizmetler
6. Temizlik / Hijyen
7. Yoğunluk / Kalabalık Durumu
8. Sosyal Medya İçerikleri



SONUÇ DEĞERLENDİRME

Rakip analizi sonucunda elde edilen veriler sadece bilgi amaçlı kullanıldığı zaman Spor İşletmesine neredeyse hiçbir değer katmamış oluruz. Rakip analizinde elde edilen veriler Spor İşletmesinin eksiklerini geliştirmek için kullanılmalı. Örneğin rakip işletmenin spinning grup ders branşı var ve her ders çok dolu geçiyor ise bu branş bizim için de bir gelir kaynağı olabilir. Veya tam tersi rakipte olmayan özellikleri kendi işletmemiz için uyguladığımız zaman rakiplerin önüne geçmiş oluruz.