

# 2023年竞品分析报告思路(大全5篇)

在现在社会，报告的用途越来越大，要注意报告在写作时具有一定的格式。那么我们该如何写一篇较为完美的报告呢？下面是小编带来的优秀报告范文，希望大家能够喜欢！

## 竞品分析报告思路篇一

“新浪体育的文字直播室使用很多线框，在视觉上会造成干扰。”

二、竞品分析的目的应该很明确：我们从报告中得出什么？

这一点，与文档要求注意“受众”、“目的”是一致的。即竞品分析，一定要让“看的人”能看懂、并且确保其结论能让人“获得启发与帮助”，真正形成产品策划和开发的一部分。

三、竞品分析的书写结构，典型的有两种：横向与纵向。

1、横向：将需要做分析的方向列出，然后分别观察和比较对手情况。最后得出评分表、比较表、各式图型或结论陈述段落。

四、竞品分析的撰写形式，我认为只要清晰可读、结论突出，不论什么形式都可以采用。一般来说，我会使用word□

1、客观结论：

- (1) 比分类、赛事类系统的市场布局状况；
- (2) 它们的数据情况如何(全还是不全, 专业程度)；
- (3) 操作情况(刷新、页面跳转、查询等)；
- (4) 界面情况(视觉、布局)；

(5) 产品的详细功能点(常规功能、特色功能, 实现程度如何);

2、主观结论:

(2) 内部产品的优势与不足。

六、很显然, 竞品分析对于策划环节来说, 是必须的。它是一份具有实际参考价值的导向性手册, 甚至起到功能文档的效果。

有时候, 竞品分析的科学性与详尽程度, 会直接影响策划人员的发挥水平。所以我认为, 如果竞品分析并非出自核心策划人员之手的话, 那么, 策划人员要亲自去分析一把, 只不过不用把它从头到尾整理成文档, 只需要在原来的基础上完善即可。因为, 你掌握得越多, 做起东西来就越得心应手。创新从何而来? 创新就是从大家都没有的东西里, 发现新大陆。

七、至于一个团队的竞品分析文档需不需要规范, 我认为可以搞出两到三种典型的模板来。但是也不必太刻意追求形式了, 因为这样的东西, 达到效果即可。觉得效果不够, 再临时补充。

补充一条:

想让自己的解决方案看起来更加靠谱, 往往需要引用一些具体的数据来定性分析, 这时可以结合自身情况做些小调研, 了解一下其它用户对该问题的看法, 或者去一些数据门户, 看看专业调查分析的一些借鉴一下。

总结

单纯的竞品分析没有什么意义, 切勿为了分析而分析, 而是应该带着问题去做竞品分析, 把竞品分析当作是熟悉业务、解决问题的手段。

## 竞品分析报告思路篇二

- 1、服务好差评率高于五环酒店，服务态度较好；
- 2、硬件设施好，卫生条件好，客户满意度高；
- 4、商务环境服务较好；

劣势：

- 1、硬件条件差于五环国际大酒店，房间面积小，房间数略少，用餐贵；
- 2、同等房间面积要比五环酒店高；
- 3、未做大众点评等ota推广；
- 4、缺少免费停车和大型团餐服务；

竞争策略：

重点将服务、设施和卫生作为卖点，可以考虑做大众点评推广，隐藏掉差评率数据，宣传优势提升入住率。

## 竞品分析报告思路篇三

- 1、房间数要多与桔子酒店；
- 2、房间性价比较高；

劣势：

- 1、硬件设施和服务质量好差评率略低于桔子酒店，用餐贵；

- 2、卫生条件差于桔子酒店；
- 3、未做大众点评等ota推广；
- 4、地理位置不如桔子酒店方便；

竞争策略：

- 1、加强线上推广和包装，组建酒店销售团队，培训全体员工，从中挑选并组建销售队伍。开展全员销售，制定销售团队各岗位职责。
  - 2、对项目所在地市场进行细分，确定酒店市场定位，找出符合酒店定位的客户群体，并制定出针对性的销售方案。
  - 3、地推和线上销售同步进行。制定作战计划，根据作战地图合理排班（散客地推销售区域、协议单位开发）
  - 4、客源渠道占比逐渐变得成熟，根据渠道情况调整占比，做好收益管理。
  - 5、依据前期经营情况，结合当地同别酒店客源、价格情况，有针对性的制定市场占领计划，将竞品酒店客源转化。
- 4、入住率不低于60%。

## 竞品分析报告思路篇四

除了多种灵魂测试帮助soul建立用户画像外，soul还引入了引力签功能帮助用户实施更精准的推荐。

每个大类别下有许多个引力签，排序并不规律。用户通过换一批切换列表浏览并选择适合自己的引力签。引力签只适用于一部分用户，需要不断完善标签库才能满足更多人群需求。

## 竞品分析报告思路篇五

市场部作为营销管理中心结构调整及专业分工细化的新生部门，市场研究工作是新制定的主要工作职责之一，主要为公司整体营销策略及在售项目销售提供专业参考意见及决策支持。之前工作范围仅局限于项目调研及市调报告，后经本人建议领导认可改进并丰富了各种专业报告的表现形式及结构，丰富了内容涵盖面并相应提升了专业性及可读性，增加深化了报告种类。和领导及同事一起重新搭建了市场部工作架构，理顺了工作流程，并不断对报告模板进行改进提高，使之实现流程化、专业化，也使市场部市场研究工作逐渐步入正轨。

本人自入职公司以来，在营销管理中心市场部担任高级市调专员职务，主要负责市场研究方向工作。具体工作包括撰写专业市场分析报告、竞品项目调研、市场动态监控、为营销策略调整提供相关建议等。在领导和同事的指导协助下，基本保质保量的按时完成了各级领导安排的各项工作。

市场部市场研究方向工作主要包括三大部分：例行性工作、临时性工作及专题性工作。例行性工作主要包括在售项目定期销售分析报告(周报、月报)、四城市房地产销售市场月度宏观报告、市房地产市场月度宏观分析报告、市场动态监控等；临时性工作主要包括竞品项目调研、竞品项目调研报告、竞品项目卖点分析等；专题性工作主要包括撰写专题性研究报告、课题性研究报告等。

在履行例行工作及临时工作期间，也为领导及时提供了最新市场及竞品项目动态和决策参考内容。如在制定“首付分期”营销策略期间与项目部共同对率先实行首付分期的美利山项目进行专项调研，在全面详细了解美利山“首付分期”具体操作手法的基础上为领导提供了相关参考意见，最终促成了“首付分期”策略应用于在售项目，对拉动销售起到了明显提振作用。

在售项目竞品监控是市场部重要例行工作之一。根据对在售项目周边区域竞品项目的长期市场跟踪及调研，市场部依据同区域、同期入市、产品类型相同或相近的样本筛选原则，不断更新具有代表性的竞争楼盘样本进行卖点的客观分析对照。目的在于通过各个项目的优劣势对比分析，学习及借鉴竞争对手成功的卖点及营销策略并为我所用，并将优劣势卖点应用于销售说辞及推广策略改进工作中，对在售项目的销售起到实际促进作用。不但完成了本部门的研究工作职责，也对营销管理中心其他部门及销售部工作起到了配合和促进作用。

在完成本职工作同时，闲暇期间也配合其他同事进行在售项目论坛维护工作，同样取得了一定成绩。

虽然市场部市场研究工作已步入正轨，但尚处于起步阶段，需要改进及提升的地方很多。本人工作还缺乏一定的积极主动性，沟通略显不足，对市场敏感度有待改进。报告的深入度和涵盖面有待提高。将在今后工作中虚心学习，不断改进提高，逐步推进市场研究工作，为营销决策及项目销售工作做出自己应有的贡献。