

Diferenciación respecto a mi(s) competidor(es)



VALORACIÓN de MI LOCAL

- ★★ Mejor que mis competidores → 2 puntos
- ★ Igual que mis competidores → 1 punto
- ★ Peor que mis competidores → 0 puntos



		ASPECTO DIFERENCIAL	PUNTOS
1 PRODUCTO		¿Cómo es la Carta/Menú (temática, origen, variedad, innovación...) de mi competencia?	
	€	¿Cómo es su relación Precio/ Calidad/ Cantidad?	
		¿Cómo lo presenta: estética platos?	
2 SERVICIO		¿Su personal está correctamente cualificado (conocimiento de la carta, producto...)?	
		¿Cómo es su atención al cliente (trato, lenguaje, rapidez...) y presencia/ imagen del personal?	
		¿Ofrece servicios de Delivery/ Takeaway (Deliveroo, Just eat, delivery propio...)?	
3 INSTALACIONES		¿Cómo son las instalaciones de mis competidores: imagen, capacidad...?	
		¿Tiene instalaciones adicionales: terraza, chill out...?	
		¿Es acorde el servicio/producto/precio/ cliente objetivo con la ubicación del local? (estatus socioeconómico zona, tipo zona: comercial, residencial...)	
4 CLIENTES		¿Cómo mi competidor aprovecha las herramientas de comunicación tradicionales (pizarras, cartelería...)?	
		¿Emplea herramientas de comunicación digitales (reservas, carta digitales, RRSS...)?	
		¿Crees que tu(s) competidor(es) fidelizan bien a sus clientes y "hace que repitan y que vuelvan" (personalidad propietario, cercanía, proactividad...) como lo haces tú?	

	Total Producto	/ 6
	Total Servicio	/ 6
	Total Ubicación e Instalaciones	/ 6
	Total Clientes	/ 6



**PUNTUACIÓN TOTAL
DE MI EXPERIENCIA**

/ 24

Para
reflexionar



- ¿Qué es lo que más valoro de la experiencia en mi competencia?
- ¿Cuál es mi punto fuerte respecto a la competencia?, ¿y mi punto más débil?