

FORMATO 3

Propuesta única de venta

FORMATO 4

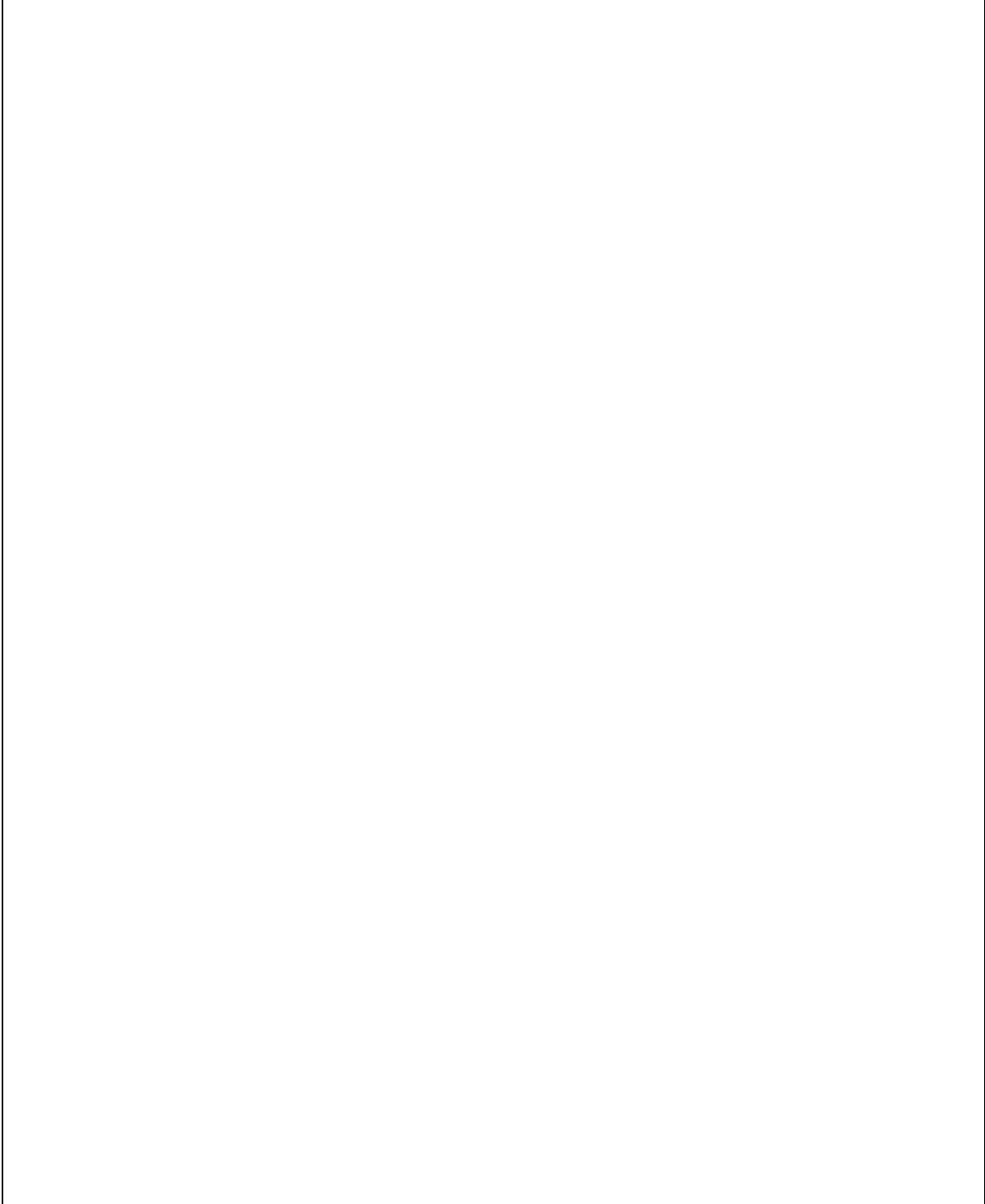
Análisis de la competencia

ESTUDIO DE LA COMPETENCIA			
Matriz de la competencia			
Nombre competidor	Ubicación geográfica	Productos/servicios	Precio de venta
Calidad de los productos/servicios	Calidad de la atención	Publicidad	Capacidad de respuesta
Canal de comercialización	% participación del mercado	Fortalezas	Debilidades

El resultado de la matriz nos debe indicar ampliamente el perfil de los competidores para contrarrestarlos con las estrategias efectivas o en caso contrario aliarnos con ellos.

FORMATO 5

Ventaja Competitiva

A large, empty rectangular box with a thin black border, occupying the majority of the page below the title. It is intended for the user to provide their response to the 'Ventaja Competitiva' prompt.