

Alavanque sua Competitividade: Insights da Inteligência Competitiva



A Inteligência Competitiva (IC) vai além da simples coleta de dados. Ela envolve a análise de informações relevantes para o seu setor, identificação de tendências, monitoramento da concorrência e antecipação de mudanças no mercado.

Muitos sinais do mercado estão escancarados para algumas empresas, que em geral não tiram proveito da informação ou analisam de forma superficial (não estruturada).

Caso não exista um departamento de marketing para conduzir este processo, algumas atividades podem ser incorporadas para o time de vendas e de engenharia.

Um registro básico de informações coletadas com clientes, fornecedores, concorrentes é um avanço importante para essa iniciativa.

Depender exclusivamente de reuniões com a equipe comercial para obter informações e direcionamentos do mercado, é um primeiro sinal da falta de estruturação desse processo. Se esses funcionários saírem de sua empresa o conhecimento vai embora com eles?

Benefícios da Inteligência Competitiva

Tomada de Decisão Embasada: A IC proporciona informações fundamentadas, permitindo que líderes e gestores tomem decisões estratégicas bem embasadas.

Antecipação de Tendências: Ao analisar dados do mercado, é possível identificar tendências emergentes, antecipando-se às mudanças e ganhando vantagem competitiva.

Monitoramento da Concorrência: Acompanhar as ações da concorrência é essencial. A IC oferece insights valiosos sobre estratégias, produtos e posicionamento de mercado dos seus concorrentes.

Inovação Direcionada: Compreender as demandas do mercado possibilita o desenvolvimento de produtos e serviços inovadores que atendam às necessidades dos clientes de maneira eficaz.

48%

das empresas afirmaram que seus mercados se tornaram muito mais competitivos nos últimos três anos, segundo a Crayon (2020 State of Competitive Intelligence)

Como Implementar?

Defina Objetivos Claros: Estabeleça metas específicas para o seu programa de IC, alinhadas aos objetivos estratégicos da empresa.

Escolha Fontes Relevantes: Identifique as fontes de informação mais pertinentes para o seu setor, incluindo análises de mercado, relatórios setoriais e dados financeiros.

Invista em Tecnologia: Ferramentas de análise de dados e plataformas de Business Intelligence são aliadas essenciais na coleta e interpretação eficaz de informações.

Promova uma Cultura de IC: Incentive a cultura de compartilhamento de informações e a valorização da análise estratégica em todos os níveis da organização.

O que comparar?

Algumas sugestões sobre o que pode ser incluído nas análises de IC:

- Portfólio de Produtos e Serviços
- Preço dos Concorrentes
- Qualidade dos Produtos
- Posicionamento da Marca
- Campanhas de Marketing
- Lançamentos de Produtos
- Participação de Mercado

Em um grau mais avançando, podemos avaliar correlações, por exemplo:

- Tendência dos concorrentes, cruzando "Portfólio de Produtos e Serviços" com últimos "Lançamentos de Produtos".
- Estratégia das "Campanhas de Marketing" com nível de "Preço dos Concorrentes".

Nós atuamos na estruturação desse processo para sua empresa. Entre em contato!