

# CHECKLIST

Pasos para hacer un **análisis de competencia** exitoso para tu marca

## DEFINE TU AUDIENCIA OBJETIVO

- Identifica quiénes son tus clientes ideales o audiencia objetivo.
- Define sus características demográficas, comportamientos y necesidades.
- Pregúntate: ¿Qué es lo que buscan? ¿Qué problemas necesitan resolver?

## IDENTIFICA A TUS COMPETIDORES DIRECTOS E INDIRECTOS

- Realiza una lista de tus competidores directos (aquellos que ofrecen productos o servicios similares).
- Incluye a competidores indirectos que compiten por la misma audiencia, aunque no ofrezcan exactamente lo mismo.
- Pregúntate: ¿En qué se diferencian sus ofertas de la mía?

## ANALIZA LA PROPUESTA DE VALOR DE TUS COMPETIDORES

- Revisa qué es lo que hace única la propuesta de valor de cada competidor.
- Compara sus fortalezas y debilidades en relación con tu propia propuesta.
- Identifica áreas donde puedas sobresalir o diferenciarte.

## ESTUDIA LA ESTRATEGIA DIGITAL DE TUS COMPETIDORES

- Sitio web:** evalúa la estructura de navegación, diseño, usabilidad y experiencia de usuario (UX).
- SEO:** revisa sus estrategias de palabras clave, calidad del contenido y optimización técnica.
- Contenido:** analiza los tipos de contenido que publican (blogs, videos, infografías) y su efectividad.
- Redes sociales:** observa su presencia en redes, frecuencia de publicación, y engagement con la audiencia.

## USA HERRAMIENTAS DE ANÁLISIS COMPETITIVAS

- Utiliza herramientas como Semrush para analizar el tráfico y las palabras clave de tus competidores.
- Explora SpyFu para obtener información detallada sobre las estrategias de publicidad y SEO de la competencia.
- Prueba SimilarWeb para comparar el rendimiento de sus sitios web.

## REALIZA UN ANÁLISIS DE FORTALEZAS Y DEBILIDADES (SWOT)

- Fortalezas:** ¿Qué hacen bien tus competidores? ¿Cuáles son sus puntos fuertes?
- Debilidades:** ¿En qué áreas fallan? ¿Dónde tienen margen de mejora?
- Oportunidades:** ¿Qué oportunidades puedes aprovechar para ganar ventaja?
- Amenazas:** ¿Qué riesgos pueden representar sus fortalezas para tu negocio?

## MONITOREA Y AJUSTA CONTINUAMENTE

- Mantén un seguimiento regular de la evolución de tus competidores.
- Ajusta tu estrategia competitiva en función de los cambios en el mercado.
- Evalúa el impacto de tus acciones y realiza modificaciones cuando sea necesario.