

5. KONKURRENTER OG SAMARBEJDSPARTNERE

Konkurrenter er lignende udbydere af de tilbud, oplevelser eller produkter, som jeres projekt har fokus på. Ikke alle projekter har deciderede konkurrenter i klassisk markedsforstand, men alle projekter har gavn af at overveje, om andre eksisterende projekter allerede opfylder det behov eller formål, man arbejder med i sit eget projekt.

En tidlig opmærksomhed på mulige konkurrenter kan sikre, at projektet i tide tager netop den drejning, der skal til for, at der er plads til begge udbydere. Og i nogle tilfælde kan konkurrenterne i stedet blive samarbejdspartnere for projektet.

Gennemgå spørgsmålene nedenfor, og overvej, om der er behov for at tilknytte en ekstern rådgiver til at løse opgaven.

- Hvem er projektets største konkurrenter, og hvorfor?
- Hvad er de væsentligste styrker og svagheder ved konkurrenterne?
- Hvordan adskiller jeres projekt sig fra konkurrenternes?
- Hvad er konkurrenternes udfordringer og muligheder i markedet lige nu?
- Kan der skabes synergi mellem jeres projekt og jeres konkurrenters, så konkurrencen vendes til et samarbejde?
- Hvordan kan potentielle samarbejdspartnere skabe værdi for jeres projekt og omvendt?
- Kan I eventuelt deles om ressourcer i form af viden, tid, frivillige, lokaler, revisor eller andet?