

Airchecker-Beispiel 2.2.2: Wettbewerber aufzählen

Wettbewerber

Unsere wichtigsten Wettbewerber sind:

- Die Produkte A, B und C:
Dies sind preisgünstige stationäre Geräte für zu Hause. Für Nutzer ohne Mobilitätsbedürfnis sind sie direkte Konkurrenten für den Airchecker.
- Das Produkt D:
Ist zwar mobil, misst aber nur CO2 und Particulates (Luftbelastung durch Verkehr)
- Das Produkt E:
Ist ein mobiles Profigerät. Es deckt zwar fünf interessante Messwerte ab, ist aber mit ca. 1100€ für den Privatgebrauch zu teuer und außerdem zu kompliziert in der Bedienung.
- Das Produkt F:
Ist mobil und preisgünstig, erkennt aber nur Pollen. Es wäre also im Segment der Heuschnupfenallergiker für uns eine direkte Konkurrenz, sonst jedoch nicht.

Wir stellen fest, dass es derzeit kein Produkt auf dem Markt gibt, das unser Nutzenversprechen bieten kann.

Wir vermuten, der überwiegende Teil der Zielgruppe kauft derzeit keine Lösung, weil die Geräte ihrem Bedürfnis nicht gut entsprechen.

Link

- Kapitel 2.2 bei [founders-playbook.de](https://founders-playbook.de/potential/market-analysis):
founders-playbook.de/potential/market-analysis