

VIERKO 2

Liikeidea

Osa 6: Kilpailijat ja kilpailija-analyysi

Yritystoiminnan suunnittelu, 15 osp

Sisältö

1. Kilpailijat ja kilpailutilanne
2. Asiakasryhmät
3. Erottautuminen
4. Kilpailija-analyysi
5. Lähteet



1. Kilpailijat ja kilpailutilanne



Kilpailuun vaikuttavat

- tilanne yhteiskunnassa (toimintaympäristö), esimerkiksi:
 - lait
 - yhteiskunnan taloustilanne
- muut yritykset samalla alalla.



Yritys kilpailee asiakkaista muiden yritysten kanssa

- Selvitä:
 1. Mitkä ovat oman yrityksen asiakasryhmät? (asiakassegmentointi eli asiakkaiden jakaminen ryhmiin: kohderyhmät)
 2. Miten oma yritys erottuu muista yrityksistä? (erottautuminen)
 3. Millaisia ovat yritykset, joiden kanssa oma yritys kilpailee? (kilpailija-analyysi).

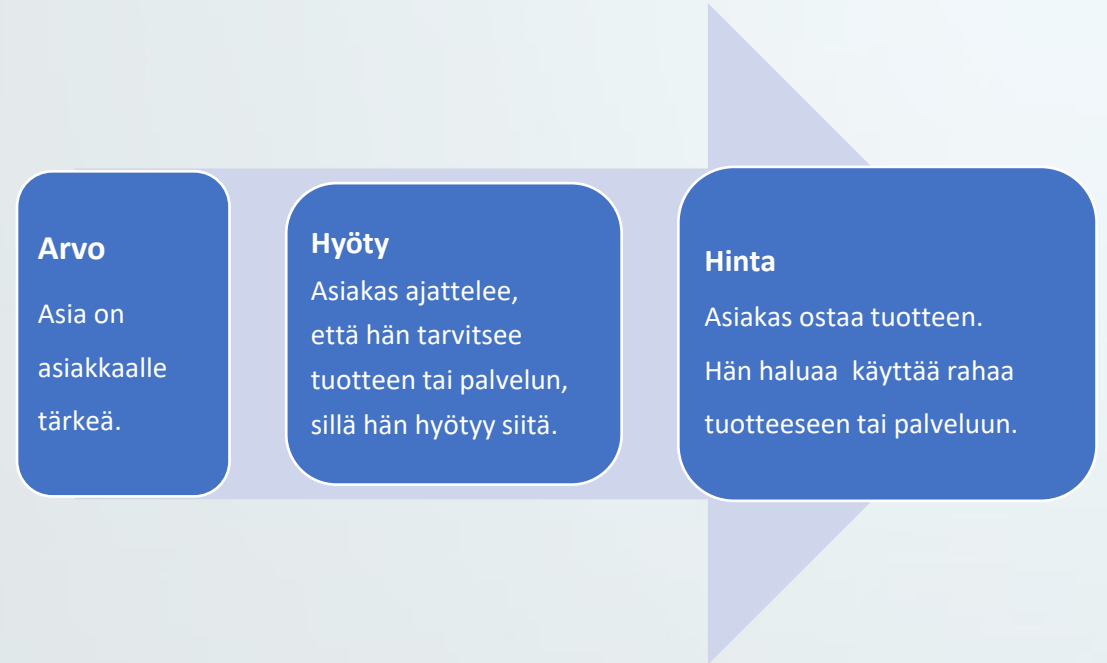


2. Asiakasryhmät



Asiakas valitsee

- Asiakkaan valinnan syitä, esimerkiksi:
 - hinta
 - laatu
 - helppo saatavuus
 - nopea saatavuus
 - hyvä asiakaspalvelu
 - maine ja myönteinen kuva yrityksestä
 - eli hyvä **brändi** tai **imago**.



Asiakasryhmät

- Tarkoitus:
 - Tunnet asiakkaasi: **kohderyhmä tai kohderyhmät.**
 - Osaat tarjota heille oikein tuotteita ja palveluita.
- Asiakkaita voi yhdistää jokin asia = asiakasryhmä
 - alue
 - ikä
 - kiinnostus, harrastus
 - elämäntapa jne.
- Yrityksen on helpompi suunnitella valikoimaa ja markkinointia, kun se tietää oman kohderyhmänsä.



Tuotteiden tai palveluiden valikoima

= Mitä tuotteita tai palveluita myyt?

- Mieti ja selvitä:
 - Mikä on yritykseni valikoima?
 - Kuinka suuri valikoima on?
 - Miksi asiakas valitsee juuri minulta tuotteen tai palvelun?
 - Onko valikoimassa jotain, mitä asiakas voi ostaa helposti lisää?



3. Erottautuminen



Miten erotut muista yrittäjistä, joilla on sama tuote tai palvelu?

- Erottautuminen = erotut kilpailijoista
 - Erottautuminen on **kilpailukeino**:
 - Olet erilainen ja asiakkaat haluavat valita sinun tuotteesi tai palvelun.
 - Saat **kilpailuetua**:
 - Teet jotain eri tavoin kuin kilpailijat.
 - Teet jotain paremmin kuin kilpailijat.
- Saat enemmän asiakkaita!



Esimerkki kilpailukeinoista: 4P-malli

- 1. Tuote** täyttää parhaiten asiakkaiden tarpeet ja toiveet:
 - ominaisuus
 - laatu
 - brändi.
- 2. Hinta** on sopiva: ei liian halpa, ei liian kallis
 - Hinta herättää mielikuvia hyvästä ja huonosta tuotteesta tai palvelusta.
 - Hinta on osa brändiä.
- 3. Jakelukanavat:** paikka ja tapa, jolla asiakas saa tuotteen tai palvelun
 - Asiakas saa sen helposti.
 - Asiakas saa sen nopeasti.
- 4. Markkinointi:** asiakas ja asiakasryhmät tuntevat yrityksesi, tuotteesi tai palvelusi

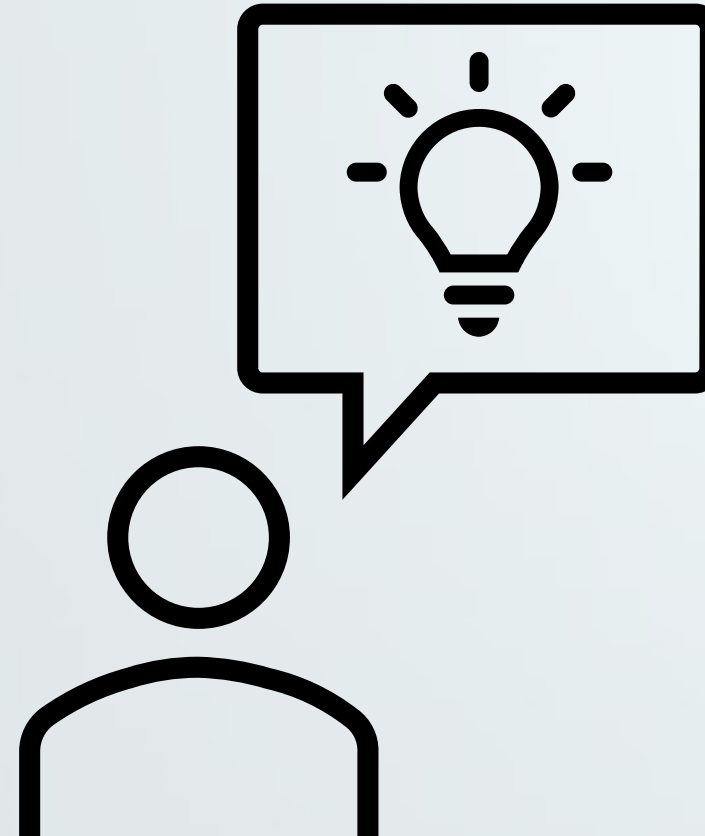


4. Kilpailija-analyysi



Kilpailija-analyysin tavoitteet

- Tunnistat kilpailijat.
- Tutustut kilpailijan toimintatapaan.
- Arvioit kilpailijan vahvuudet ja heikkoudet eli missä kilpailija on hyvä, vahva ja missä kilpailija on heikko, huono.
- Löydät asiat, joita muut yrittäjät eivät tee.
- Löydät mahdollisuudet, joita muut yrittäjät eivät vielä käytä.
- Löydät asiat, joita muut yrittäjät tekevät ja mitä sinun myös täytyisi tehdä.



Selvitä tietoja kilpailijoistasi

- Valitse muutama saman tuotteen tai palvelun yritys.
- Kerää tietoja ja vertaile!
 1. Yrityksen nimi
 2. Tuotteet ja palvelut
 3. Hinnoittelu
 4. Asiakasryhmät
 5. Markkinointikanavat
 6. Yrityksen talous
 7. Asiakaspalaute
 8. Myyntivaltti.



Lähteet



Lähteet

- Nuori yrittäjyys. Yritä. Markkinat ja kilpailijat.
file:///C:/Users/tuija/Downloads/nuori_yrittajyys-yrita-markkinat-kilpailijat.pdf. Viitattu 3.12.2025.
- Suomi.fi. Tiedot ja palvelut. Yrityksenperustaminen. Kilpailija-analyysi.
<https://www.suomi.fi/yritykselle/yrityksen-perustaminen/yritystoiminnan-suunnittelu/opas/yritysideasta-liiketoiminnaksi/kilpailija-analyysi>. Viitattu 3.12.2025.
- Yritystoiminta. Kilpailu.
<https://www.osaavayrittaja.fi/liiketoimintaymp%C3%A4rist%C3%B6/kilpailu>. Viitattu 3.12.2025.



Tekijät

- Selkomukautus Hanna Järvisalo & Tuija Takala, 2026



Tämä materiaali on tuotettu VIERKO 2 -hankkeessa vuosina 2025–2027.

VIERKO on toteutettu Opetus- ja kulttuuriministeriön vuonna 2024 myöntämällä ammatillisen koulutuksen strategiarahoituksella.

VIERKO on seitsemänkymmenen (71) koulutuksen järjestäjän yhteisponnistus. Osatoteuttajat on listattu tämän esityksen viimeisellä dialla.

Työtä on koordinoanut Keski-Uudenmaan koulutuskuntayhtymä Keuda.

Hankkeessa on kehitetty vieraskielisen koulutuksen laatua ja kotimaisten kielten opetuksen tarjontaa ammatillisessa koulutuksessa.

Lisätietoa:

<https://www.keuda.fi/keuda/hankkeet/vierko-2/>



<https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/>