

Competidor	Página Web de la compañía	Localización	Tamaño
ALAMEDA	https://www.alameda.co/	Bogota/Colombia	25 a 50 empleados
TUGO	https://www.tugo.co/	Bogota/Colombia	100 a 150 empleados
EL MOBILIARIO	https://www.elmobiliario.com/	Bogota/Colombia	150 a 300 empleados
JAMAR	https://www.jamar.com/	Barranquilla/Colombia	mas de 600 empleados

VISIÓN GENERAL DE LA COMPETENCIA

Productos y servicios	Marketing
<i>Empresa enfocada en la fabricacion y comercializacion de muebles y decoracion, con asesoria en diseño interior.</i>	<i>Tiene una buena presencia en línea, porque iniciaron como tienda virtual ecommerce. Ahora cuentan tambien con tienda fisica en Bogotá. Tienen 54k seguidores en Facebook y 45k seguidores en Instagram. Produce contenidos y publicaciones en redes sociales que son promocionados. Cuenta con Blog en su ecoommerce.</i>
<i>Empresa enfocada a la comercializacion de muebles, decoracion, articulos y electrodomesticos para el hogar. Tambien realizan proyectos de mobiliario corporativo.</i>	<i>Tiene una buena presencia en linea, cuenta con ecommerce. Tienen 9 tiendas de gran formato, 1 tienda en cc y 2 puntos de venta Tugo Corporativo. 249k seguidores en Facebook y 299k seguidores en Instagram. Alta inversion en publicidad de redes sociales para conseguir leads, revistas fisicas y catalogos digitales de sus productos</i>
<i>Es una marca que pertenece al grupo empresarial Industrias Cruz y que está enfocada en el desarrollo y comercialización de muebles y accesorios para el hogar.</i>	<i>Tiene una buena presencia en línea. Cuentan con 1 tienda fisica en Bogotá. Tienen 21k seguidores en Facebook y 31k seguidores en Instagram. Producen contenidos y publicaciones en redes sociales que son promocionados. Cuenta con Blog en su ecoommerce.</i>
<i>Es una empresa de Muebles para el hogar, Accesibilidad, Diseño, Respaldo, Decoración, Crédito y Colchones</i>	<i>Tiene 23 tiendas fisicas a nivel nacional con su sede principal en Barranquilla, cuenta con una buena presencia en línea con su ecommerce y en sus redes sociales. Tienen 363k seguidores en Facebook y 459k seguidores en Instagram. Alta inversion en publicidad de redes sociales para conseguir leads, revistas fisicas y catalogos digitales de sus productos</i>

Ventas	En qué ganamos
<i>Su principales canales de venta son digitales y por redes sociales. Tambien show room de venta tradicional</i>	<i>La atencion al cliente que brindariamos y la asesoria especializada ofreciendo productos personalizados y exclusivos.</i>
<i>Principales canales de venta en puntos fisicos como grandes superficies y tienda virtual ecommerce</i>	<i>La asesoria en diseño interior especializada ofreciendo productos personalizados y exclusivos.</i>
<i>Su principales canales de venta son digitales y por redes sociales. Tambien show room de venta tradicional</i>	<i>La asesoria en diseño interior especializada ofreciendo productos personalizados y exclusivos.</i>
<i>Su principales canales de venta son los tradicionales pero se han posicionado tambien en medios digitales y por redes sociales.</i>	<i>La asesoria en diseño interior especializada ofreciendo productos personalizados y exclusivos.</i>

En qué perdemos

*Precios menos competitivos,
cobertura, logistica y distribucion.*

*Precios menos competitivos,
cobertura, logistica y distribucion.*

*Precios menos competitivos,
cobertura, logistica y distribucion.*

*Precios menos competitivos,
cobertura, logistica y distribucion.*