EJEMPLO FICTICIO

SOLVENTRA.

Ejemplo de Análisis de competencia (extracto)

Pregunta (cliente ficticio, la misma tienda regional de bicicletas con taller propio del ejemplo de chequeo de mercado): ¿con quién compite una oferta de bicicletas eléctricas reacondicionadas de devoluciones de leasing en Alemania y con qué posicionamiento puede ganar?

Datos a: octubre de 2026
Alcance: extracto de 5 páginas. Un análisis de competencia completo tiene de 12 a 18 páginas.

EJEMPLO FICTICIO. El cliente, los 7 competidores, sus nombres, precios, garantías y valoraciones son **inventados** para mostrar el formato. No describen a ninguna empresa real. La única cifra real es el precio medio de una bicicleta eléctrica nueva en Alemania (2.550 € en 2025, fuente ZIV), tomada del ejemplo de chequeo de mercado.

Contenido del informe completo

Cap.	Capítulo	En este extracto
1	Resumen ejecutivo	**incluido**
2	Alcance, mercado y metodología	omitido (nota en p. 5)
3	Mapa de competidores: oferta, nivel de precio, canales y posicionamiento	**incluido**
4	Fortalezas y debilidades por competidor	**incluido**
5	Comparación de precios	**incluido**
6	Perfiles detallados (una ficha por competidor)	omitido
7	Experiencia del cliente: reseñas y opiniones	omitido
8	Canales, marketing y presencia en línea	omitido
9	Mapa de posicionamiento y huecos en el mercado	**incluido**
10	Propuesta de posicionamiento y próximos pasos	**incluido**
Anexo	Fuentes, capturas de precios y fechas de consulta	omitido

EJEMPLO FICTICIO

1. Resumen ejecutivo

En la región del cliente y en línea compiten **7 ofertas** (ficticias) por el mismo comprador: quien quiere una bicicleta eléctrica buena, pero no paga 2.550 € por una nueva. **Nuestra lectura:** el precio no es el hueco. Las plataformas y los revendedores ya venden por debajo de 1.500 €. Lo que falta es **confianza comprobable y cercana**: los vendedores en línea dan certificado de batería y garantía, pero no dejan probar la bicicleta; las tiendas de la región dejan probar, pero no certifican la batería. El cliente puede ocupar exactamente ese punto con su taller (capítulo 9) y cobrar por ello un precio medio, no el más bajo (capítulo 10).

3. Mapa de competidores

Siete competidores ficticios en cuatro grupos: vendedores nacionales en línea (A, B, C), plataforma entre particulares (D) y comercio de la región del cliente (E, F, G).

	Competidor (ficticio)	Oferta	Nivel de precio	Canales	Posicionamiento
A	**Voltaro**	Eléctricas reacondicionadas de leasing, revisión en 80 puntos	medio-alto	tienda en línea, envío nacional	«Reacondicionado certificado, a domicilio»
B	**Kettwerk Outlet**	Modelos del año anterior y devoluciones de un fabricante	alto	tienda en línea del fabricante, envío gratis	«Marca original con descuento»
C	**Flottara Direkt**	Lotes de devoluciones de leasing, poca revisión	bajo	tienda en línea, retiro en almacén	«Precio de flota para todos»
D	**Radtausch**	Anuncios entre particulares, comisión del 8 %	muy bajo a medio	plataforma web y app	«El mayor surtido de usadas»
E	**Taller Nordwind**	Bicicletas nuevas, algunas usadas de clientes	medio	tienda física en la región	«Su taller de confianza»
F	**MegaRad Süd**	Cadena con eléctricas nuevas en promoción	medio-alto	3 tiendas en la región, folletos, redes	«La eléctrica nueva más barata»
G	**Pedalia**	Compra y venta de usadas, taller pequeño	bajo	tienda física, anuncios en Radtausch	«Usadas baratas, sin complicaciones»

Grupos: A–C nacionales en línea, D plataforma, E–G región del cliente. En el informe completo cada competidor tiene una ficha propia (capítulo 6).

Ejemplo ficticio

4. Fortalezas y debilidades por competidor

Valoración de Solventra para el caso ejemplo. En un informe real cada punto remite a una captura o reseña del anexo.

	Competidor	Fortalezas	Debilidades	Amenaza para el cliente
A	Voltaro	Certificado de batería, 12 meses de garantía, buena web	No se puede probar; envío de 79 €; devoluciones lentas según reseñas	**alta**
B	Kettwerk Outlet	Marca conocida, 24 meses de garantía	Pocos modelos, precio cercano al nuevo	media
C	Flottara Direkt	Precio bajo, acceso directo a flotas	Revisión mínima, 6 meses de garantía, mala atención	media
D	Radtausch	Surtido enorme, precios bajos	Sin garantía ni revisión; riesgo de batería para el comprador	media
E	Taller Nordwind	Confianza local, prueba en tienda	Pocas usadas, sin certificado de batería, sin web de venta	**alta**
F	MegaRad Süd	Mucha publicidad, nuevas con descuento	No vende reacondicionadas; poco servicio de taller	media
G	Pedalia	Barato y rápido	3 meses de garantía, sin certificado, oferta irregular	baja

> **Conclusión:** las dos amenazas reales son **Voltaro** (en línea, con certificado) y **Taller Nordwind** (local, con confianza). Ninguno de los dos tiene ambas cosas a la vez.

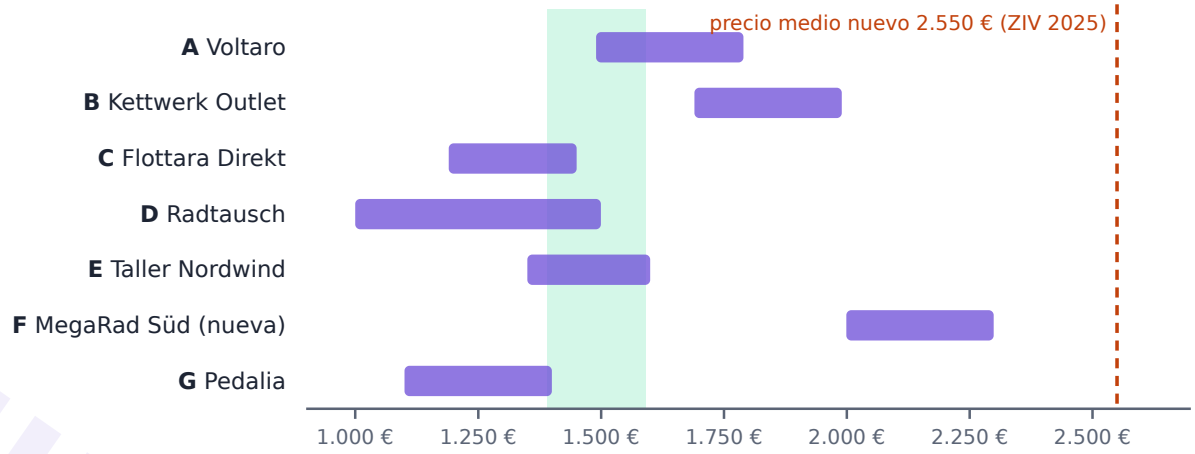
5. Comparación de precios

Bicicleta comparable: eléctrica urbana o de trekking con motor central, 2 a 3 años de uso, batería de unos 500 Wh. Precios típicos ficticios; referencia: precio medio de una eléctrica nueva 2.550 € (ZIV 2025, dato real).

	Competidor	Precio típico	% del precio nuevo	Garantía	Certificado de batería	Entrega
A	Voltaro	1.490–1.790 €	58–70 %	12 meses	sí	envío 79 €
B	Kettwerk Outlet	1.690–1.990 €	66–78 %	24 meses	sí	envío gratis
C	Flottara Direkt	1.190–1.450 €	47–57 %	6 meses	solo lectura	retiro o envío 99 €
D	Radtausch	1.000–1.500 €	39–59 %	ninguna	no	a acordar
E	Taller Nordwind	1.350–1.600 €	53–63 %	6 meses	no	tienda
F	MegaRad Süd (nueva)	1.999–2.299 €	78–90 %	24 meses (legal)	nueva	tienda
G	Pedalia	1.100–1.400 €	43–55 %	3 meses	no	tienda

EJEMPLO FICTICIO

Gráfico 5.1 · Rango de precios típicos por competidor (datos ficticios)

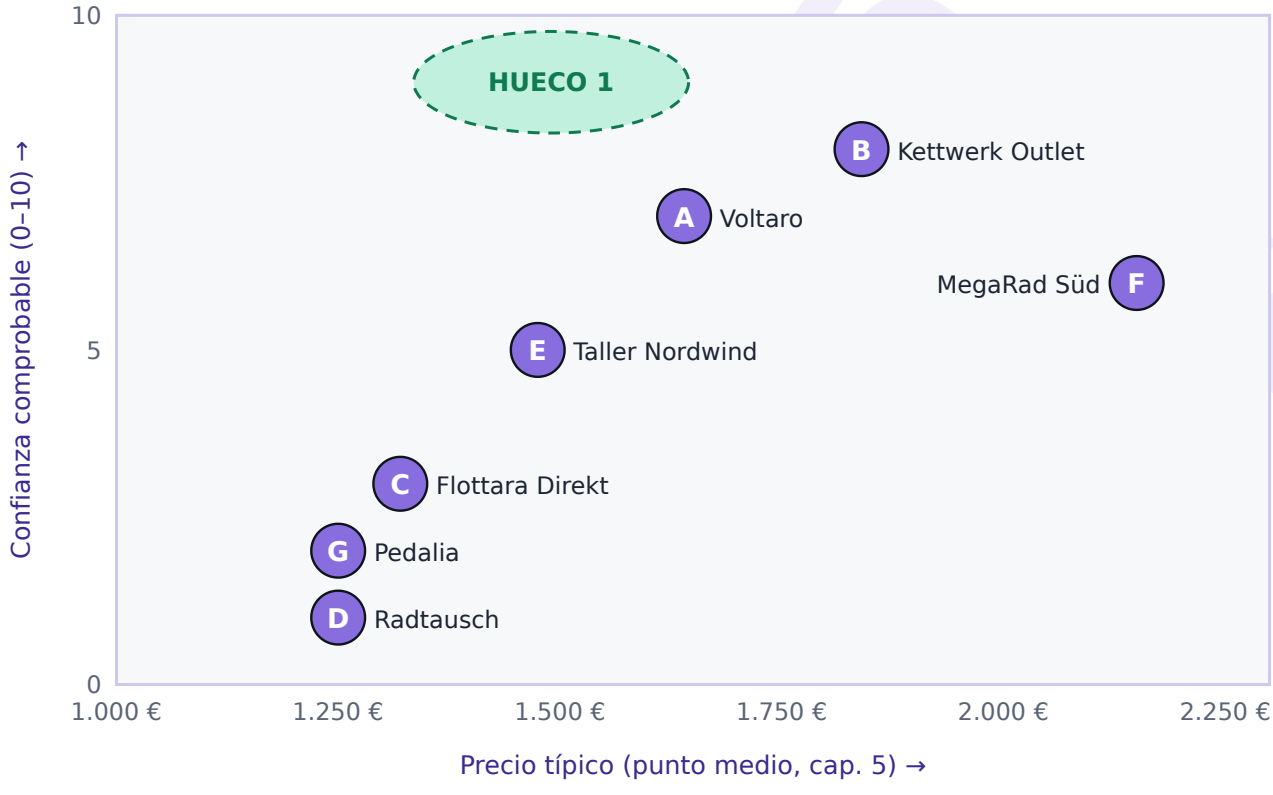


franja verde: precio propuesto para el cliente (cap. 10)

Conclusión: entre 1.350 y 1.600 € compiten cuatro ofertas, pero solo Voltaro da certificado y 12 meses de garantía, y cobra además el envío. Un precio de 1.390 a 1.590 € con retiro en tienda queda en el rango del chequeo de mercado (50 a 65 % del precio nuevo) y en general por debajo de Voltaro con envío incluido.

9. Mapa de posicionamiento y huecos en el mercado

Eje horizontal: precio típico (punto medio de la tabla del capítulo 5). Eje vertical: confianza comprobable, puntos de 0 a 10 (certificado de batería, garantía, posibilidad de probar, servicio de taller); valoración de Solventra para el caso ejemplo.



Círculos A–G: competidores ficticios. Zona verde: hueco: precio medio, confianza alta y local.

Hueco 1: confianza comprobable con prueba local. Nadie en la región ofrece certificado de batería, 12 meses de garantía y prueba en tienda juntos. El estado de la batería es la gran cuestión de confianza al comprar usado (FODA del chequeo de mercado), y ahí el taller propio del cliente es una ventaja que los vendedores en línea no pueden copiar.

Hueco 2: recompra para empleados que devuelven su bicicleta de leasing. Solo Flottara compra lotes a las empresas de leasing; ningún comercio de la región ofrece a los empleados y empleadores locales una recompra o permuta al terminar el contrato. Eso es a la vez un canal de venta y una fuente de mercancía, el cuello de botella señalado en el chequeo de mercado.

10. Propuesta de posicionamiento y próximos pasos

> **Propuesta:** «Eléctricas de leasing reacondicionadas en nuestro taller: con certificado de batería, 12 meses de garantía y prueba antes de comprar, en su región.»

1. **Diferenciarse por confianza, no por precio:** certificado de batería impreso con cada bicicleta y 12 meses de garantía, igual que Voltaro, pero con prueba y entrega en tienda.
2. **Precio medio:** 1.390 a 1.590 € para la bicicleta comparable, por debajo de Voltaro con envío y por encima de Pedalia y Radtausch; no entrar en la guerra de precios con Flottara.
3. **Canal:** vitrina en línea con reserva y retiro en tienda, como recomienda el chequeo de mercado; publicar también en Radtausch como escaparate, con enlace al certificado.
4. **Hueco 2 como segundo paso:** ofrecer a 3 o 4 empleadores de la región una recompra de bicicletas de empresa al final del contrato.
5. **Vigilar a Taller Nordwind:** si empieza a certificar baterías, el hueco 1 se cierra en la región; revisar su oferta cada trimestre.

Metodología (abreviada): en un análisis real Solventra consulta las webs, tiendas y anuncios de 5 a 10 competidores, registra precios con fecha y captura, y resume reseñas públicas. En este ejemplo todos los competidores y datos son inventados, salvo el precio medio de 2.550 € (ZIV, «Marktdaten 2025», 11.03.2026, ziv-zweirad.de). Las valoraciones son estimaciones de Solventra.

SOLVENTRA S.A.S. de C.V. · NIT 0526-281125-102-2 · El Salvador · info@solventra.net · Información y análisis de mercado; no es asesoría legal, fiscal ni de inversión.

EJEMPLO FICTICIO