



# СИСТЕМНЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ ПРОДАЖ



**НЕБОЛЬШОЙ  
КОНКУРЕНТ**



**СРЕДНИЙ  
КОНКУРЕНТ**



**КРУПНЫЙ  
КОНКУРЕНТ**

	НЕБОЛЬШОЙ КОНКУРЕНТ	СРЕДНИЙ КОНКУРЕНТ	КРУПНЫЙ КОНКУРЕНТ
Территориальное присутствие			
Собственные ресурсы, технические возможности			
Уровень конкурентоспособности			
Преимущества для клиента			
Недостатки для клиента			