

Você, UM EMPRESÁRIO DE SUCESSO

COMO SE DIFERENCIAR DA CONCORRÊNCIA



Última atualização: 2023



Nesta edição, falaremos sobre *concorrência*.

Seus concorrentes são empreendimentos que oferecem produtos ou serviços iguais ou parecidos com os seus, visando os mesmos consumidores.

Existem ainda concorrentes indiretos que, mesmo oferecendo produtos e serviços diferentes, visam também seu público. Por exemplo: para presentear uma amiga, em vez de comprar um porta-retratos numa papelaria, o cliente prefere um vaso de flores que pode comprar em um quiosque na rua.

“

Não espere seu concorrente marcar, chute para o gol e Boa\$ Venda\$!!!

Uma forma interessante de conhecer a concorrência é estar atento ao que o público-alvo tem a dizer sobre isso, afinal, o seu público-alvo é o mesmo! Portanto, vale a máxima "a voz do povo é a voz de Deus".

Aprender a escutar o cliente é um grande trunfo para quem quer ampliar ou manter o seu negócio de vendas. **Escutar o cliente é muito mais do que ouvir apenas o que as pessoas dizem em palavras, é percebê-las como um todo, entender seus desejos, seja qual for a maneira como se expressam**, partindo logo para a ação e visando atendê-las com produtos, serviços, soluções de atendimento, preço e o que mais for necessário.

Quando você conhece bem seus principais concorrentes, fica mais claro saber como se diferenciar deles oferecendo um "algo mais" aos seus clientes. O importante é você desenvolver características e benefícios que seus concorrentes não têm e que vão manter a preferência pela sua atividade no lugar do seu concorrente.

Se tudo é tão igual e se há tantos produtos que prometem os mesmos resultados, a ordem é tentar se diferenciar de alguma maneira. Antes de mais nada, é preciso saber tudo sobre aquilo que você vende.

Dicas para se diferenciar na concorrência:

1. Descubra o que o cliente está querendo e venda conforme as suas necessidades;
2. Prometa, cumpra e faça algo mais;
3. Após a conclusão da venda, comprometa-se a fazer a pós-venda e realize-a realmente;
4. Sete dias após ter concluído a venda, envie uma carta agradecendo a confiança depositada no seu trabalho;
5. Assuma e resolva os problemas do cliente com agilidade e profissionalismo
6. Estabeleça uma relação de confiança para depois "*vender o seu peixe*";
7. Ligue na data de aniversário do seu cliente para parabenizá-lo. Todo mundo sabe que isso é importante, mas poucos realmente fazem;
8. Pesquise o mercado de atuação do cliente e envie informações sobre o seu negócio via fax, e-mail e cartas. Essa é uma ótima atitude para você demonstrar que não está pensando apenas no bolso de seu cliente.

Em resumo, diferenciar-se da concorrência é fundamental para a sobrevivência e prosperidade de uma atividade empreendedora. A capacidade de se destacar em meio a um mar de opções pode determinar o sucesso ou fracasso do negócio. Essa diferenciação não é apenas uma vantagem competitiva, mas uma necessidade para aqueles que desejam prosperar em um ambiente empreendedor em constante evolução.



#07 – Você, um empresário de sucesso: COMO SE DIFERENCIAR DA CONCORRÊNCIA

Finsol ✨

Conte com as soluções financeiras oferecidas pela **Finsol**! Créditos com valores a partir de R\$ 1 mil, ofertados de forma rápida, segura e sem burocracia, podendo ser liberado até no mesmo dia*!

Gostou deste conteúdo? Então siga as redes sociais oficiais da **Finsol** — **Facebook** e **Instagram** — e visite nosso **Blog Finsol** para acompanhar artigos com dicas pertinentes para você, Empresário de Sucesso!

Bons negócios!



**Consulte para informações detalhadas e viabilidade.*

04

Canais de atendimento ao Cliente **Finsol**:

SAC 0800 727 0885

Ouvidoria 0800 701 0412

Central de Relacionamento

☎ (11) 4004-3500 (Capitais e Regiões Metropolitanas)

☎ 0800 701 3500 (Demais Regiões)

<https://www.finsol.com.br>

📷 @finsolbr

📘 @FinsolBR