

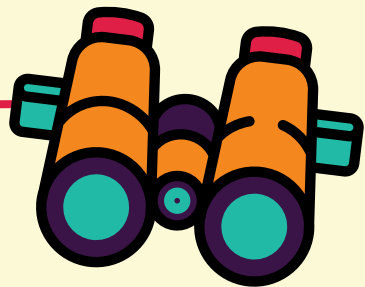
1º PASSO

CONHEÇA QUEM SÃO SEUS CONCORRENTES

Seja um especialista nos seus concorrentes. Entenda suas respectivas forças e fraquezas.

Seja um cliente "fantasma"

Entenda todo processo de atendimento, entrega e manutenção que seu concorrente possui.



COMO?

AVALIE E ANOTE!

- Local
- Preço médio
- Qual a qualidade do material ou marcas que oferecem?
- Quais garantias eles oferecem?
- Porque voltaria (ou não) a comprar com eles?

SEJA CRÍTICO!

Reproduza o que gostou e NÃO ERRE no que não gostou!

2º PASSO

DEFINA COMO VOCÊ QUER SE DIFERENCIAR DOS SEUS CONCORRENTES

TENHA ESTRATÉGIA!

CONHEÇA 3 MANEIRAS BÁSICAS!

COMO SE DIFERENCIAR DA CONCORRÊNCIA?

1



PREÇO

Tenha o menor valor do mercado para concorrer e diferenciar dos seus concorrentes.

- Produza em grande quantidade
- Tenha bons fornecedores
- Uma negociação com seus fornecedores

SAIBA MAIS: "Como formar o preço do seu produto ou serviço"

2



PERFIL DO SEU CONSUMIDOR

Conheça profundamente o perfil do seu cliente para que o seu produto/serviço atenda a real necessidade do seu cliente.

- Idade
- Estado civil
- Gostos
- Etc...

SAIBA MAIS: "Como conhecer e fidelizar clientes"

3

SEJA LÍDER DE MERCADO

Ofereça um produto/serviço que ainda não existe na região.

