



Dicas para Captação de Clientes

Artigo 7

CONHEÇA A SUA CONCORRÊNCIA

Todo empreendedor adora vencer a concorrência. Mas a verdade é que a maioria dos EMPRESÁRIOS E LÍDERES estão repletos de coisas a fazer para ter tempo de pensar no que a CONCORRÊNCIA ESTÁ FAZENDO.

E para ser sincero com você, hoje em dia não existe desculpas para você não aprender sobre a sua concorrência. Basta sentar na frente de um computador e acessar a internet, e BUM! Um mundo de informações e conhecimentos sobre os seus concorrentes e o que eles estão fazendo aparecerá na sua tela.

AQUI VÃO OUTRAS IDÉIAS SOBRE COMO VOCÊ PODERIA APRENDER SOBRE A SUA CONCORRÊNCIA

VÁ AS COMPRAS: - Por exemplo, vá até a loja onde o seu produto está sendo vendido e confira como ele está posicionado em relação a concorrência. Se você trabalha com serviços, experimente comprar do seu concorrente.

LIGUE PARA ELE, VISITE A EMPRESA DELE. PEÇA PARA UM MEMBRO DA SUA EQUIPE QUANDO POSSÍVEL PARA REALMENTE COMPRAR UM PRODUTO OU SERVIÇO NO SEU CONCORRENTE.

ASSINE A REVISTA OU JORNAL DA SUA INDÚSTRIA: - E leia-o por INTEIRO. Da capa a contra-capa! Eu vejo uma pilha de jornais e revistas que não são lidos nas mesas das pessoas... Os jornalistas já são muito bem pagos para selecionar os artigos... portanto, LEIA! (LEDO ENGANO... NO SDR O CHEFE NÃO PAGA NADA!!!)

COMPAREÇA A EVENTOS ORGANIZADOS PELOS SEUS FORNECEDORES: - Sair do seu escritório



Dicas para Captação de Clientes

de vez em quando e encontrar os seus concorrentes é fundamental.

COMPAREÇA AO PRINCIPAL EVENTO DA SUA INDÚSTRIA PELO MENOS UMA VEZ POR ANO: - Você talvez associe esses eventos a uma total perda de tempo. Pense novamente. Andar pelos corredores e prestar atenção as novidades que TODOS estão trazendo e como estão oferecendo pode revitalizar o seu negócio.

PESQUISE OS SEUS CLIENTES: - Pergunte a eles o que eles gostam e não gostam sobre a sua empresa. Faça as perguntas certas, e note que eles vão dizer muitas coisas sobre você. Ofereça um desconto ou brinde àqueles que participarem da pesquisa.

CONVERSE COM ANALISTAS E CONSULTORES QUE TRABALHAM NA SUA INDÚSTRIA: - Convide formadores de opinião, jornalistas, clientes, fornecedores para simplesmente conversar sobre a indústria e os negócios. Pergunte como eles vêm você e como eles vêm a sua concorrência.

LEIA REVISTAS E JORNAIS DE NEGÓCIOS: - Envie artigos ou determine uma pessoa na sua equipe para selecionar e manter toda a empresa informada sobre os fatos e idéias mais relevantes para o seu negócio.

APRENDA SOBRE A SUA CONCORRÊNCIA!

PROF. RICARDO JORDÃO



Dicas para Captação de Clientes

Suas Anotações