

Sintesi operativa episodio #005

Aumentare i tuoi margini di guadagno con la focalizzazione

In questo episodio del podcast abbiamo visto come sia di fondamentale importanza farsi percepire come uno specialista di ciò che vendi, piuttosto che farsi percepire come un generalista.

Essere uno specialista riesce a tirarti fuori della battaglia del prezzo e a far sì che i tuoi clienti comprino seguendo le tue condizioni.

Ma come si fa per essere percepito come uno specialista?

Di base dovrai cambiare la tua strategia aziendale e iniziare a focalizzarti. Restringere le offerte dei tuoi prodotti differenziandoli per categoria.

Ad esempio, piuttosto che comunicare di vendere elettrodomestici, un titolare di un determinato punto vendita dovrebbe differenziare i suoi prodotti e offrire o solo i televisori, o solamente gli impianti stereo.

IMPORTANTE: Non dovrai smettere di vendere gli altri tuoi prodotti. Si tratta solo di pubblicizzare una categoria di prodotti per un determinato periodo, così da prendere tra i tuoi clienti tutti quelli interessati alla categoria di prodotto selezionata.

Non dovrai però scegliere a casaccio: sarà importante vedere un attimo i conti e iniziare dal promuovere tutti quei prodotti che ti permettono di avere un margine più ampio.

Se vuoi inoltre assicurarti una vendita dopo che dei clienti hanno varcato la soglia del tuo punto vendita o del tuo ufficio, sarebbe opportuno farli parlare con chi di quel prodotto ha una reale e profonda conoscenza.

Vendendo in base alla categoria di appartenenza di ciò che tieni in catalogo, riuscirai a colpire in pieno l'interesse dei clienti target che aspiri ad attrarre nel tuo punto vendita e a generare più margini.

Maggiori margini significa più liquidità. E più liquidità significa avere più libertà per gestire gli affari.

Grazie al focus aziendale, potrai ovviamente cambiare tipo di offerta per ogni tipo di cliente, e marginare così su più prodotti testando in diverse promozioni.

E cosa fare con il resto dei prodotti che hai nel punto vendita con i quali non stai costruendo un'offerta?

Beh tienili stretti perchè nel prossimo episodio estropoleremo guadagni maggiori anche dalle rimanenze che da mesi prendono polvere nel tuo magazzino!

[Scopri in questo link](#) le altre risorse gratuite che mi hanno permesso di aiutare 300 aziende in più di 60 settori diversi!