

Come convincere il tuo cliente ad acquistare da te anziché dalla tua concorrenza.

In questo episodio del podcast Strategia Vincente, abbiamo scoperto che la cura miracolosa per tutti i business è in realtà una grande bufala.

Evita tutti i Guru in giro per il web che continuamente millantano soluzioni divine grazie ad un'unica modifica in azienda.

È un sogno ad occhi aperti, e sarebbe bello se un singolo elemento riuscisse a fare la differenza.

Ma non è così. E per non lasciarti a bocca asciutta, vediamo ora i 4 elementi che, se combinati ed utilizzati a dovere, riusciranno veramente a portarti aumenti di fatturato da capogiro.

1. **Focalizzazione:** Grazie alla focalizzazione i tuoi concorrenti ti percepiranno come diverso e dovrai, come già visto in passato, scegliere una nicchia di prodotti o servizi e focalizzarti poi il più possibile in quella stessa nicchia,
2. **Angolo d'attacco:** Per angolo di attacco si intende una differenziazione dai tuoi competitor. Evita di cercare differenziazioni di prodotto: al giorno d'oggi, il servizio e l'attenzione al cliente la fanno da padrona. Prova piuttosto ad offrire spedizioni più veloci o una maggiore tempestività nella risposta ai problemi dei tuoi clienti,
3. **prove a supporto della tua azienda:** è bello poter dire di essere i migliori. Ma è ancora più bello ed utile quando a dirlo sono i tuoi clienti. Mostrare ai tuoi clienti delle testimonianze scritte su come sia preciso e buono il tuo servizio, farà andare le trattative in discesa e sarai in grado di chiuderle più frequentemente alle tue condizioni.
4. **Garanzia:** In ultimo, la garanzia. I clienti hanno bisogno di poter scaricare il loro senso di rischio su qualcosa che non sia una loro responsabilità. Per questo dovresti ripensare ad una garanzia su misura per i tuoi prodotti o servizi, così da far capire al cliente che qualsiasi cosa dovesse andare storta, tu non lo lascerai a piedi.

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