

## Stai portando la tua attività verso il fallimento?

Sintesi operativa episodio #021

**Poltronesofà** fa regolarmente delle offerte a brevissimo termine (3-4 giorni), su determinati prodotti e che scadono sempre il sabato o la domenica.

Dall'altra parte abbiamo **Mercatone Uno** che aveva come slogan non ufficiale: «*Qui trovi i prezzi bassi sempre*».

Durante un corso l'anno scorso ho detto che Mercatone Uno non avrebbe avuto la vita tanto lunga, perché ci sono molte altre aziende che vendono nello stesso settore e che stanno utilizzando la tecnica della Scarsità e dell'Urgenza.

Sfortunatamente ho avuto ragione visto che il gruppo Mercatone Uno non è più sul mercato dal Maggio del 2019.

La mia previsione era basata sul fatto che la strategia di marketing non era adeguata.

Se hai sempre i prezzi bassi, vuol dire che un cliente può andare oggi, come domani o dopodomani o quando avrà tempo.

Poltronesofà invece dà una piccola quantità disponibile in un piccolo tempo e infatti ha i negozi pieni.

Tu devi trovare il modo di far percepire l'Urgenza e la Scarsità dell'offerta al cliente, così da dargli un motivo per fare subito quell'acquisto.

P.S.

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