

Cuatro tips para que diferencies tu negocio de la competencia

En el mercado la competencia es cada vez más fuerte. Esto se da porque cada día nace un nuevo **negocio** que buscan alcanzar un mismo objetivo. Además, hoy los clientes acceden a más información, por lo que primero investigan sobre un producto o servicio y luego toman su decisión de compra.

Por eso, en esta oportunidad, **el consultorio financiero de Mibanco** te brinda 4 tips para que puedas diferenciar tu **negocio** de la competencia y puedas posicionarte adecuadamente en un mercado.

1. Agrega valor en lo que ofreces

No basta con vender un producto o un servicio. Tienes que saber que necesidades tienen los consumidores y cuál de ellas vas a satisfacer. Si vendes frutas o tienes un pequeño puesto de comida, asegúrate que los productos o ingredientes que utilizas son de calidad. Los clientes perciban que lo que dices es cierto, que lo ofrecido es fresco y por lo tanto los clientes quedaran totalmente satisfechos.

2. Establece relación precio-

calidad

Ten en cuenta los costos finales que tienes. Estos deben estar de acuerdo con el precio al que vendes tu producto o el servicio que ofreces; y, sobre todo al público objetivo que te diriges. De esta manera sabrás en cuánto podrás vender un artículo sin que perjudique los gastos que tengas a la hora de adquirir tu mercadería, indicó Mibanco.

3. Buena imagen de tu marca

Implementa algunas estrategias de marketing y de comunicación. Por ejemplo, tener bien presentable los productos que vendes en tu tienda o tener un puesto bien localizado, hará que las personas vean con buen ojo comprarte a ti y no la competencia. Recuerda, siempre comunica el valor que entregas a los clientes para que se genere confiabilidad en la audiencia y tu **negocio** aumente sus ventas.

4. Marketing digital

Tu **negocio** debe encontrarse en las redes sociales para estar más cerca a los clientes y estos adquieran tus productos. Por ejemplo, puedes crear tu propia página web para mostrar tus productos o comunicar el servicio que brindas; así podrás lograr una imagen consistente y generarás confianza. Incluso, tener una página de facebook o whatsapp te permitirá estar en contacto con tus clientes para resolver dudas.