

Mibanco: Cómo crecer en ventas defendiendo tu posición en el mercado

Pese a que uno puede pensar que es suficiente sacar un producto innovador para ser diferente y mantener una posición distintiva en el mercado, en muchas ocasiones suele ser necesario analizar la situación de este, pues tal vez nos convenga ampliar nuestra cartera de productos o incluso montar un local propio. Porque en los negocios, como en el amor, quien no avanza, retrocede!

Sin embargo, comprendiendo el contexto en el que nos encontramos ahora, es importante entender que a veces toca crecer y otras veces, nos toca volver a empezar. **Es por eso que en esta ocasión el Consultorio Financiero de Mibanco le da algunas estrategias para no detenerse y empezar desde cero.**

1. Piensa en tu producto bandera

Busca aquel producto o servicio por el que la gente te busca y que nadie hace como tú, aquel que te va a catapultar y llevar al siguiente nivel. Cuando lo encuentres, comienza a generar boca a boca superando la expectativa del cliente. Recuerda que en esta fase la velocidad es más importante que la excelencia.

- ▶ **Emprendedor:** Conoce las claves para diferenciar tu negocio del resto
- ▶ SBS publica proyecto que promueve innovación financiera

► Cómo aprovechar las campañas para hacer crecer tu negocio

2. Define tu mercado ideal

Recuerda que tu producto no será para todos, pues no todos lo valorarán de igual manera y estarán dispuestos a pagar lo que cobras. Encuentra el perfil de cliente correcto, nunca dejes que te convenza de que tu producto es caro, sino por el contrario convénzelo de que tu producto vale la pena.

3. Logra que tu producto se transforme en una experiencia

Esto te servirá como una oportunidad para diferenciarte de la competencia ofreciéndole al cliente un espacio con una atención superior, que sea un punto de encuentro donde puedas sentirte cercano a él. En esta fase es importante moderar tu mensaje de acuerdo a la psicología y comportamiento del cliente, para así conectar con él.

4. Busca cerrar el círculo a nivel comercial

No busques abrir negocios y más negocios, concéntrate en lo que sabes, en el círculo en el que estás, mira cuáles son las oportunidades de negocio que tienes ahí, porque administrar un tipo de negocio puede ser muy distinto a incursionar en otro

tipo.

Mibanco afirma que lo más importante es recordar que las crisis, incluso esta pandemia, generan oportunidad para crecer, transformar y reinventar tu negocio. Por lo tanto no pierdas lo que tu negocio ha logrado durante la pandemia! Pronto regresaremos a la normalidad y tu negocio se verá beneficiado por las novedades implementadas. No te detengas y sigue creciendo.