

Mibanco: Cuatro tips para posicionar tu negocio en una industria competitiva

Ser emprendedor o emprendedora no es una tarea sencilla. Tener un negocio propio trae muchas satisfacciones, pero también desafíos y retos del calendario comercial que tendrás que saber aprovechar. Para eso, debes prestar atención a las últimas tendencias del mercado, a prestarle atención a las acciones que realizan tus competidores, a segmentar adecuadamente tu público objetivo, entre otros.

Debido a eso, **El Consultorio Financiero Mibanco** te menciona 4 consejos para que tu negocio este bien posicionado en una industria competitiva.

1. Descubre una necesidad insatisfecha

Toda persona tiene un problema o una necesidad que no ha sido satisfecha. Necesitas saber lo que buscan tus clientes y, si encuentras una idea diferenciadora de cómo satisfacer esa necesidad, llevarás ventaja frente a tus competidores. Realiza encuestas a tus clientes, pregúntales que más necesitan o si están satisfechos con el servicio o producto entregado.

2. Mira a tus competidores

Accionar clave. Mira a tus competidores, ya sean los que tienen más o menos reputación o valoración que tú. De esta manera, tendrás una mejor vista o percepción de todo el panorama de las acciones que realizan para conseguir y fidelizar mas clientes. Sin te sacan ventajas, imítalos, o mejor, supéralos. De esta manera, lograrás diferenciarte y sobresalir del resto, señaló el Consultorio financiero de **Mibanco**.

3. Conecta con el cliente

Recuerda que estas tratando con personas. No se trata de vender cualquier producto por vender o entregar un servicio simplemente como una obligación. Fortalece esa relación que tienes con tus clientes. Puedes empatizar con ellos, contándoles tu comienzo y todo el proceso de evolución de tu negocio. Ojo, un cliente satisfecho no es lo mismo que uno fidelizado.

4. Valor agregado de tu negocio

Algunas veces, lo que ofreces carece de atributos que entreguen un valor extra en beneficio del cliente. Tranquilo, debes darle vuelta a la situación. Actúa y piensa de forma activa y creativa para implementar estrategias; puedes añadir un plan de fidelización a tus clientes para que se sientan especiales por comprarte y no a la competencia, descuentos, un regalo extra, entre otros.

Es importante tomar en cuenta estos consejos para que tu

camino como emprendedor sea más fácil. Atento con lo que sucede alrededor de tu negocio y demuéstrales que eres de temer. Depende de ti. ¡Éxitos!