

Versenyelőny Check-lista

5 kérdés, amiből kiderül, van-e a cégednek valódi versenyelőnye?



1

Van legalább egy ügyféligeny vagy döntési szempont, amelyben az ügyfelek szerint ti vagytok a legjobb választás a piacon?

Igen → Világos előny és stratégiai fókusz.

Nem → Nincs valódi előny. Itt kezdődik az árverseny!

2

Ez az erősség ténylegesen szerepet játszik abban, hogy az ügyfelek végül titeket választanak?

Igen → Valós piaci igényre építetek.

Nem / Nem biztos → Nem valódi versenyelőny.

3

A vezetők, az értékesítők és a marketingesek ugyanazt válaszolnák arra a kérdésre, hogy „Miért érdemes titeket választani a versenytársak helyett”?

Igen → Egységes üzenet, könnyű és gyors döntés!

Nem → Zavaros összkép, elvesztett üzletek!

4

Ez a különbség fontosabb az ügyfelek számára az árnál?

Igen → Nyereséget termelő előny!

Nem → Nincs igazi hatása a bevételre!

5

Mennyire könnyen tudnák a versenytársak lemásolni ezt az előnyt?

Könnyen → Gyorsan eltűnő előny.

Nehezen → Tartós versenyelőny.

Ha csak egy kérdésre is „NEM” a válaszod, akkor valószínűleg ezek közül néhány a te cégedben is napi probléma:

1. **Az érdeklődők az árat és kedvezményeket firtatják,** nem az értéket, és könnyen alkudnak a tárgyalások során.
2. **Az üzletek lassan zárulnak le,** mert túl sok energiába kerül meggyőzni az érdeklődőket, hogy titeket válasszanak.
3. **A marketing üzenetek nem hagynak nyomot a vásárlókban,** ezért kevés olyan érdeklődőt hoznak, amelyekből valódi üzlet lesz.
4. **Egy olcsóbb ajánlat miatt túl könnyen elveszítetek üzleteket,** mert nem látnak olyan döntő különbséget, ami felülmúrá az ár jelentőségét.



A [Versenystratégia Workshop](#): segít megtalálni azt a döntő különbséget, amely miatt az ügyfelek nem az olcsóbb ajánlatot keresik, hanem titeket választanak.



BÓNUSZ: Ajándék 60 perces Versenyelőny Audit!

A Check-lista kitöltése után kattints [IDE](#), és foglalj időpontot egy díjmentes Versenyelőny Auditra, ahol közösen áttekintjük az eredményeket.

- ✓ Feltárjuk, hogy jelenleg mennyire egyértelmű az ügyfelek számára, miért érdemes a ti céteketet választaniuk, és mi akadályozza leginkább a valódi megkülönböztetést.
- ✓ A beszélgetés végére pontos képet kapsz arról, hol vannak a legnagyobb lehetőségek a versenyelőny kialakítására, és hogyan tud ebben segíteni a [workshop](#).

ELÉRHETŐSÉG:



 **NYERŐ STRATÉGIA**

Bohus Krisztián

Tel.: +36 70 63 500 62

E-mail: bohus.krisztian@nyerostrategia.hu

Web: www.nyerostrategia.hu