

Versenyelőny Check-lista

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



1

Van olyan vevői igény vagy elvárás, amelyben az ügyfeleitek szerint egyértelműen felülmúltok a versenytársaitokat?

Igen → Világos előny és stratégiai fókusz.

Nem → Nincs valódi előny. Itt kezdődik az árverseny!

2

Ez a különbség ténylegesen befolyásolja, hogy az ügyfelek végül titeket választanak-e?

Igen → Valós piaci igényre építetek.

Nem / Nem biztos → Nem valódi versenyelőny.

3

A vezetők, az értékesítők és a marketing ugyanezt az előnyt hangsúlyozzák?

Igen → Egységes üzenet, könnyű és gyors döntés!

Nem → Zavaros összkép, elvesztett üzletek!

4

Ez az előny lehetővé teszi, hogy ne az ár legyen a döntő szempont, vagy magasabb áron értékesítsetek?

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 nagy eséllyel ezek közül valamelyik a te cégedben is jelentkezik:

1. **Az érdeklődők elsősorban az árakat hasonlítják össze,** nem a nyújtott értéket.
2. **Hosszú az értékesítési ciklus,** mert túl sok időt és meggyőzést igényel, mire megszületik az ügyfél döntése.
3. **A marketing és a sales kevesebb új ügyfelet hoz,** mert nem kommunikálják egyértelműen, miért érdemes titeket választani.
4. **Az ügyfelek sokszor alkudnak,** és könnyen elcsábulnak egy olcsóbb ajánlat hatására.



A [Versenysztratégia Workshop](#): segít megtalálni azt a különbséget, amely valóban számít az ügyfeleknek, és amelyre hosszú távú versenyelőny építhető.



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 cégeteket 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