



MIÉRT AZ ÁR ALAPJÁN DÖNT AZ ÜGYFELEK TÖBBSÉGE?

És mitől fogják a te cégedet választani, akkor is, ha nem ti vagytok a legolcsóbbak?

MINDENKINEK **CSAK AZ ÁR** SZÁMÍT?



A legtöbb cégvezető pontosan ismeri a következő helyzetet.

Az ügyfél ajánlatot kér. Felméritek az igényeit, majd összeállítjátok az ajánlatot.

Aztán eltűnik.

Később kiderül, hogy végül mást választott.

Ilyenkor gyakran az első gondolatod az, hogy biztosan olcsóbb ajánlatot kapott. És sokszor valóban ez történt.

De a fő probléma itt nem az, hogy a konkurencia olcsóbb volt. Hanem az, hogy az ügyfél nem látott olyan különbséget, ami miatt megérte volna titeket választania. Még akkor is, ha drágábbak vagytok.

Így a szemében az ajánlatotok csak egy volt a sok közül, és végül az ár alapján döntött.

Pontosan ezért kerül annyi cég árversenybe.



MIÉRT NEM LÁTJÁK AZ ÜGYFELEK A KÜLÖNBSÉGET?

Ez általában három okra vezethető vissza:

1

Nem világos, miben vagtok a legjobb választás.

Ha nincs olyan erősségetek, ami egyértelműen megkülönböztet a versenytársaitoktól, az ügyfél könnyen úgy érzi, hogy az ajánlatok között nincs lényegi különbség.

2

Nem abban vagtok erősek, ami alapján az ügyfelek döntenek.

Hiába vagtok gyorsabbak, rugalmasabbak, vagy rendelkeztek több tapasztalattal. Ha az ügyfél számára más szempontok fontosak, akkor ezek az előnyök láthatatlanok maradnak.

3

Túl sok mindenben akartok jobbak lenni.

Az ügyfél az egyértelmű különbségeket veszi észre. Ha viszont túl sok területre fókuszáltok, az erőforrásaitok szétaprózódnak, és végül semmiben sem váltok igazán emlékezetessé számára.



MIBE KERÜL A KÜLÖNBSÉG HIÁNYA?

A probléma gyökere minden esetben ugyanaz: az ügyfél nem lát egyértelmű okot arra, hogy titeket válasszon a versenytársak helyett.

Emiatt nem a megfelelő érdeklődők találják meg titeket, akikkel a tárgyalások az ár körül forognak, és akik nehezebben is kötelezik el magukat mellettetek. Mindezt csak tovább erősíti, hogy a fejlesztésekből is hiányzik a világos és következetes fókusz.

MINDEN ÜZLETÉRT MEG KELL KÜZDENETEK

Több egyeztetésre, több magyarázatra és több utánkövetésre van szükség, mire megszületik az ügyfél döntése.

AZ ÁR LESZ A KÖZPONTI TÉMA

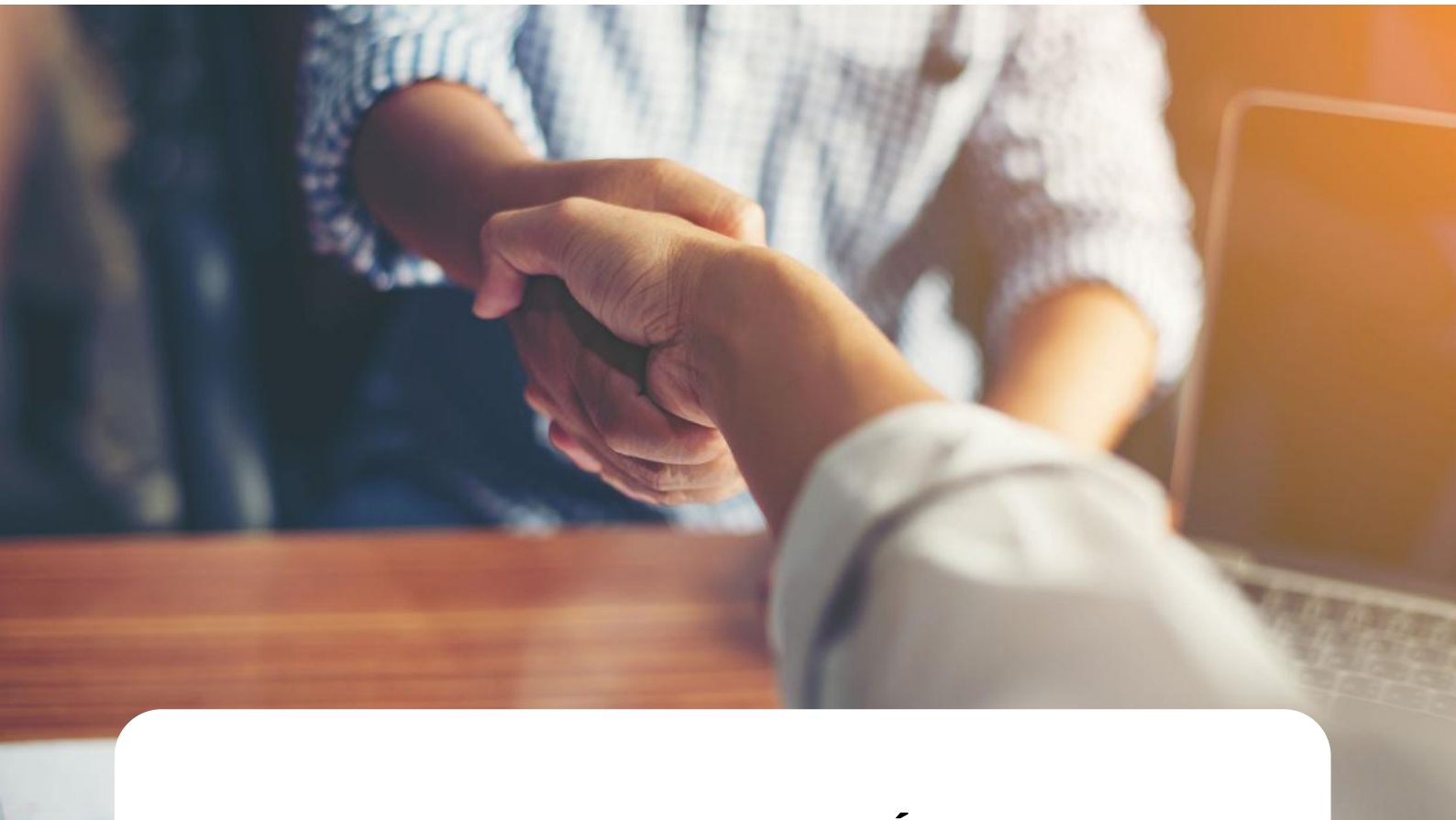
Az ügyfél csak az ár alapján tud különbséget tenni az ajánlatok között, így a beszélgetések végül ekörül forognak.

ROSSZ ÜGYFELEK TALÁLNAK MEG

Hiába költötök egyre többet marketingre, az üzenetek nem azokhoz jutnak el, akik igazán értékelik az erősségeiteket.

NEHEZEBB ELDÖNTENED, MIRE ÉRDEMES FÓKUSZÁLNI

Nehezen tudod meghatározni, mire érdemes időt és pénzt fordítani, ezért a fejlesztések könnyen szétaprózódnak.



MI KELL AHHOZ, HOGY TITEKET VÁLASSZANAK?

A legtöbb cég rossz helyen keresi a versenyelőnyt. Próbálnak egy kicsit olcsóbbak, gyorsabbak és rugalmasabbak lenni a versenytársaiknál.

Csak hogy az ügyfél nem mérlegeli az ajánlatok minden részletét. Azt keresi, ki oldja meg legjobban a problémáját.

Amikor ezt egyértelműen látja, a döntése is egyszerűbbé válik.

A versenyelőny kulcsa ezért nem az, hogy mindenben jobbak legyetek.

Hanem az, hogy legalább egy vásárlást eldöntő szempontban legyetek a legjobb választás az ügyfeleitek számára.

Ilyenkor az ár másodlagossá válik számukra, és végül a ti cégetek mellett döntenek.



MIBŐL ÉPÜL FEL A VERSENYELŐNYÖTÖK?

A versenyelőny abból születik, hogy pontosan ismeritek az ügyfeleitek legfontosabb elvárásait, és megtaláljátok, hogy melyek kiszolgáltatásában tudjátok jelentősen felülmúlni a versenytársaitokat.

1 Mely elvárások döntenek el, hogy kit választanak az ügyfelek?

Mely ügyféligények alapján választ a célcsoportotok a különböző piaci ajánlatok közül.

2 Miben tudtok verhetetlenné válni a piacon?

Mely képességeitek fejlesztésével tudtok olyan erősséget kialakítani, amiben a versenytársaitok nem tudnak veletek versenyezni.

3 Hogyan lesz a különbségből több megrendelés és profit?

Milyen lépések szükségesek ahhoz, hogy a versenyelőnyötök láthatóvá váljon az ügyfeleitek számára, és egyre többen válasszanak titeket?

DERÍTSD KI, MI HIÁNYZIK A VERSENYELŐNYHÖZ!

Sok cég tapasztalja, hogy az érdeklődők túl gyakran döntenek az ár alapján, mégsem látják pontosan, miért.

Ezért készítettem el a **Versenyelőny Check-listát**. 5db egyszerű kérdés segítségével gyors képet ad arról, mennyire erős jelenleg a piaci pozíciótok.

A következő lépés a **díjmentes Versenyelőny Audit**, ahol feltárjuk, hogy jelenleg mivel próbáljátok megkülönböztetni magatokat a piacon, és miért nem egyértelmű még az ügyfelek számára, hogy miért érdemes titeket választaniuk.

[Letöltöm a Check-listát!](#)

[Kérem az Auditot!](#)

KEZDJÜK EL A KÖZÖS MUNKÁT!



ELÉRHETŐSÉG:

 **NYERŐ STRATÉGIA**

 Bohus Krisztián

 +36 70 63 500 62

 bohus.krisztian@nyerostrategia.hu

 www.nyerostrategia.hu