



چگونه بر رقیبان برتری بیابیم؟

ضرب‌المثل قدیمی تجاری می‌گوید، نمی‌توانید برای همگان همه چیز باشید. این ضرب‌المثل در کسب‌وکار و مخصوصاً در کار فروش کاملاً صدق می‌کند. در دنیایی که همه چیز به سمت تخصصی‌تر شدن پیش می‌رود، شما نمی‌توانید کاری کنید که همه مردم علاقه‌مند به خرید از شما باشند. پس چگونه گروه عظیمی از علاقه‌مندان را به خود جلب کنیم تا به آن‌ها بفروشیم؟ به عبارت دیگر، چگونه خود را از رقیبان متمایز سازیم تا مشتری به جای خرید محصولات مشابه، محصول ما را بخرد؟

ضرورت تمرکز بر بازار هدف و تخصص‌یابی

جواب این سوال بسیار ساده است. بخش کوچکی از بازار را انتخاب کنید، آن را از آن خود سازید. بخشی از بازار را بیابید که توسط رقیبان اشغال نشده است یا به خوبی مورد استفاده قرار نگرفته است. تخصص خاصی را انتخاب کنید که نیاز به آن وجود

دارد و کسی آن را ارائه نمی‌دهد. در زمینه‌ای خاص متخصص باشید. زمینه‌ای که بازار شما به آن نیاز دارد.

بلافاصله این‌طور نتیجه‌گیری نکنید که بنابراین باید تغییرات عمده‌ای در کار خود ایجاد کنید. کاری که باید انجام دهید آن است که نحوه بازاریابی خود را تغییر دهید، به طوری که ذهنیت دیگران نسبت به کارتان تغییر کند.

تغییر نگرش در بازاریابی به جای تغییر کسب‌وکار

بگذارید بیشتر در این زمینه توضیح دهیم. اگر شما خشک‌شویی دارید، حسابدار هستید یا قطعات کامپیوتر می‌فروشید، با تمامی دارندگان خشک‌شویی، حسابداران و فروشگاه‌های کامپیوتری در رقابت هستید. عوامل رقابتی شما محصولات و قیمت آن‌ها خواهد بود. در این صورت همواره باید در رقابت روزانه با رقیبان باشید. اگر آن‌ها فروش ویژه‌ای دارند، شما هم مجبور به انجام کاری مشابه خواهید شد.

ولی با تمرکز بازاریابی بر روی قسمت خاصی از بازار شرایط تغییر خواهد کرد. در این صورت شما خود را حرفه‌ای و بررقیب خواهید ساخت. شما می‌توانید در یک جمله تفاوت خود را با دیگران بیان کنید و از رقابت بر روی قیمت خلاص شوید.

فرض کنید شعار شما «خشک‌شویی لباس‌های گران‌قیمت و لباس‌های عروسی با نهایت دقت» باشد. در این صورت با انتخاب بخش کوچکی از بازار، از رقیبان متمایز شده‌اید. بعید است شخصی لباس گران‌قیمت خود برای صرف هزینه‌ای پایین‌تر، به رقبا بدهد، زیرا شما خود را به عنوان متخصص لباس‌های گران‌قیمت معرفی کرده‌اید یا اگر شما خود را به عنوان حسابدار شرکت‌های واردات و صادرات معرفی کنید، مشتریان، بین شما و حسابداران معمولی تمایز قائل خواهند شد.