

Kvalitetskonkurrens

Som liten nyföretagare måste du utnyttja det lilla företags konkurrensfördelar. En sådan fördel att jobba med är att konkurrera med kvalitet sett ur kundens synpunkt. Med kvalitet menar vi då inte bara kvalitén på din hårda produkt utan – kanske i ännu högre grad – kvalitén på hur du sköter din relation till kunden före, under och efter köpet. Det är den röda tråden i hela vårt träningsprogram – om du tänker efter – att du som nyföretagare ska vara bättre än dina etablerade konkurrenter. Du måste ta reda på vad som är viktigast för dina kunder, paketera det snyggt och göra ditt samlade erbjudande synligt.

Eftersom du har en marknad och en målgrupp du vänder dig till måste din utgångspunkt vara att du ska hitta de konkurrensfaktorer som är avgörande för denna målgrupp. Alltså: vilka nyttor är avgörande för din målgrupps val av produkt/leverantör?

För att du ska få lättare att tänka som dina blivande kunder ska du nu göra ett par övningar:

Övningsexempel

Ett besök hos doktorn

Tänk dig att du ska gå till din läkarcentral/distriktsläkare för att du inte mår riktigt bra. Hur vill du då att det ska fungera från det att du kommer in på läkarcentralen, till dess att du går därifrån. Vad ska ha hänt för att du ska vara nöjd som kund där? Skriv så mycket du kan!

.....
.....
.....
.....
.....

En charterresa till solen

Tänk dig att du ska resa söderut på en veckas chartersemester. Vad vill du ska hända från det att du parkerar på Arlanda till dess du kommer hem solbränd och nöd?

.....
.....
.....
.....
.....

Ett restaurangbesök

Tänk dig att du ska gå ut på restaurang med någon du tycker om för att fira något. Vad vill du ska hända på restaurangen från det att du kommer innanför dörren till dess att du går därifrån, mätt och nöjd och glad?

.....
.....
.....
.....
.....

Så till din egen framtida verksamhet!

Hur tror du att dina kunder vill bli bemötta/behandlade av dig när de besöker ditt företag eller du besöker dem? Vad tror du att de vill ska hända för att de ska bli riktigt nöjda med din leverans?

.....
.....
.....
.....
.....