

LIDANDO COM A CONCORRÊNCIA

#3

Eu não acho que esse mercado está saturado, mas existem todos os dias novos concorrentes mas precisamos entender que esse é um processo natural.

- Precisamos ter cuidado ao monitorar nossos concorrentes, isso é muito difícil, no meu caso não me fez bem isso, e eu produzi bem menos nesse período.

CONHEÇA SEU MERCADO

- É fundamental entender como o público pensa, onde encontrar os melhores fornecedores, saber quais palavras-chave são mais buscadas e acompanhar as oscilações do mercado. Seja expert no seu nicho.
- Se você não domina sua área de atuação, certamente está perdendo espaço para quem está melhor preparado.
- Por isso, estude, busque conhecimento e esteja sempre atento a mudanças e novas oportunidades.

FUJA DA GUERRA DE PREÇOS

- A guerra de preços não é benéfica nem para você nem para a concorrência. Quando empresas competem para ver quem vende um produto com o menor preço, todos reduzem suas margens de lucro e correm o risco de ir à falência.
- Ao invés disso, a solução é focar na sua persona e estabelecer diferenciais que vão além do preço.

LIDANDO COM A CONCORRÊNCIA

VALORIZE SEUS DIFERENCIAIS

- São os diferenciais que tornam seu Ecommerce bem-sucedido.
- O preço não é tão importante quanto sua comunicação, a autoridade da marca, as estratégias de vendas e toda a identidade de sua empresa.
- Entre os diferenciais importantes, temos: velocidade na entrega (eficiência logística), design da página de compras (arquitetura do site), gatilhos mentais para estimular o consumo, atendimento ao cliente excelente, qualidade superior do produto, tecnologia de ponta, inovação, autoridade da marca, marketing;

SEJA ÉTICO

- Seus concorrentes são empreendedores como você. São pessoas que estão no mercado buscando o sucesso, assim como você. Não use de má fé para prejudicar a concorrência. Em todas as decisões da empresa, é fundamental ser ético e honesto tanto com os clientes quanto com a concorrência;

FIDELIZE SEUS CLIENTES

- Esse é o principal, se você conseguir fidelizar os seus clientes, você não vai precisar se preocupar com a concorrência.