

Com'è posizionata la tua azienda?

Senza un posizionamento chiaro, la tua attività è sempre più a rischio; essere troppo generici, non avere un “posto” ben definito nella testa di chi ti deve scegliere vuol dire lasciare spazio ad altri, che faranno meglio quello che non hai avuto la pazienza di fare.

Prenditi un quarto d'ora e comincia a riflettere, su come è posizionata la tua azienda e su come potresti migliorare questo aspetto

Ecco qui per te 6 domande strategiche pensate per aiutarti a ridefinire il posizionamento della tua attività.

Pensare in modo creativo richiede un passo indietro in modo da avere una visione più ampia della tua attività dei tuoi clienti o delle sfide che devi affrontare.



Prova a ragionare su questa serie di domande strategiche, che ti aiuteranno a rivedere il posizionamento della tua attività con più chiarezza magari a definire un nuovo percorso, a differenziarti meglio dalla tua concorrenza, o a trovare quelle opportunità di crescita che stai cercando.

1 In quale settore si svolge la tua

attività?

C'è una domanda che spesso viene fatta in inglese: **“what business are you in?”** In italiano suona più o meno come: **“in quale settore si svolge la tua attività?”**

Può darsi che tu la tua risposta sia: lavoro nel settore della consulenza, delle vendite, servizi di marketing.

La risposta più corretta deve:

- Creare la percezione per i tuoi clienti, per il tuo personale, per l'area commerciale, chiara è forte di **cosa sei specializzato a fare e vendere.**
- Determina **dove è più probabile che tu ti trovi in concorrenza con altri**
- Determina **se tu sei realmente il leader di mercato**, o fai parte dei primi e più importanti player del mercato, o se sei semplicemente uno qualunque.
- Ti deve guidare nella direzione d'uso delle tue risorse e indicarti **dove devi investire.**

2 Qual è il tuo punto unico di percezione?

Per ogni attività di successo c'è un punto, una cosa, nella quale TU realmente eccelli rispetto agli altri, qualcosa che gli altri non possono fare, qualcosa per cui tu puoi o potresti essere riconosciuto come la migliore risposta ad un problema specifico.

3 Chi è realmente il tuo cliente più importante?

Non sto parlando della lista dei tuoi clienti, o dei clienti che fanno maggiore fatturato, parlo dei clienti **che tu servi in un modo talmente unico speciale**, clienti che sono in grado di apprezzare veramente la tua offerta, clienti che realmente

contribuiscono alla crescita e alla prosperità della tua attività.

4 Quali sono le tendenze nel tuo settore?

Per posizionarti nel futuro devi fare una lista delle tendenze emergenti. Hai dei punti di riferimento che segui per rimanere informato nel tuo settore? Cosa dicono in questo momento? E i tuoi clienti in questo momento quali domande ti fanno? questa domanda importante per cercare di definire come sei posizionato e come puoi avvantaggiarti dei nuovi trend che condizionano e guidano il settore della tua attività

5 Quali sono i bisogni reali che ha il tuo cliente?

il tuo cliente non ha bisogno di prezzi più bassi o qualità superiore, o di un superbo servizio. Devi scavare più a fondo e comprendere quali sono le necessità più profonde del tuo cliente punto quali sono i problemi che continua ad affrontare nel suo settore, per quali problemi sarebbe disposto a pagare profumatamente pur di avere una soluzione.

6 Di tutto quello che fai, c'è qualcosa in cui TU sei veramente bravo?

se avrai la capacità di rispondere con onestà questa domanda, l'impatto sarà fortissimo, la tua azienda sarà posizionata in modo più chiaro nella testa del tuo potenziale cliente.

Le risposte a queste domande, ad ognuna di esse, possono avere conseguenze drammatiche e importanti sulla direzione della tua attività.

Dedica del tempo a rifletterci sopra, e una volta fatto, prova a tracciare una nuova rotta per la tua attività.

Se hai piacere di confrontarti con qualcuno che ti possa

aiutare, scrivimi ad alberto@albertovercellotti.it e stabiliamo insieme un incontro su Skype dove poter fare una chiacchierata.

[Scarica qui](#) l'infografica riepilogativa dei punti di questo post.

In bocca al lupo.