

5 conceptos clave, fundamentales para ser exitoso en los negocios actuales |

Autor: D. Luis José Vinante (Director de www.iniciativasnet.com)

Las personas iniciadas en cualquier campo comercial suelen cometer un error común: pensar que extendiendo la lista de productos lograrán más ventas.

En otras palabras, su razonamiento es que estrechando su mercado estrecharán sus oportunidades comerciales.

La verdad es que los expertos han comprobado que **ESPECIALIZANDO** su negocio, estrechando su enfoque tanto como sea posible, se aumenta la probabilidad de ser exitoso comercialmente.

Usted debe encontrar rápidamente su "nicho" comercial. Y eso es así por el hecho que en la sociedad de hoy se han experimentado dos cambios fundamentales que han revolucionado el paisaje comercial: Alta Competencia y Velocidad en la Información.

A más competencia, más necesidad de convertirse en especialista en áreas específicas. Y eso es precisamente lo que usted tiene que hacer, por lo menos en el comienzo de su negocio. Una vez haya posicionado un producto o servicio podrá incorporar otro para hacer lo mismo.

Encuentre su "nicho" y dedique todo su esfuerzo a promocionarse, a posicionarse como exclusivo, creativo, único, "diferente", especial.

Visite en la web los sitios de la competencia con productos similares pero no para copiar, sino para sacar ideas, conocer lo que hacen y cómo lo hacen. Luego diseñe su propia estrategia para ser "el primero", "el mejor".

Su objetivo es lograr que su producto o servicio sea **PERCIBIDO** por su potencial clientela, como que es el mejor del mercado.

Usted no necesita el permiso de nadie para ser una persona exitosa o tener un negocio exitoso. Usted puede superar a las grandes empresas que comercializan un producto similar al suyo si trabaja en posicionar su ofrecimiento de forma tal que sea percibido como mejor.

Las personas quieren lo más nuevo, lo último, lo más rápido, lo más fresco, lo más luminoso, lo más impactante, lo más útil, etc. Ellos quieren lo mejor. O por lo menos lo que ellos **PERCIBEN** como lo mejor.

¿Cómo hace usted para producir ese efecto? Sencillamente **ESPECIALIZÁNDOSE** en una categoría especial y si usted lograr crear una categoría única, usted es único y les será muy difícil a otras personas copiar algo único que usted ha creado y **POSICIONADO** a base de una gran creatividad e ingenio (y muchas horas de trabajo).

Una vez encontrado su nicho de comercialización, dedique todo el tiempo necesario para encontrar el mensaje correcto para luego Usar medios de comunicación correctos y Entregar su mensaje al mercado correcto (su público objetivo).

Los 5 conceptos claves, fundamentales son:

- } Encuentre su nicho de mercado
- } Para ser competitivo: especialícese!!!
- } Sea único, sea original, sea especial, sea diferente, sea creativo/a
- } Comercializar es "percepción". Usted debe trabajar para lograr que su producto sea percibido como un "líder" en su especialidad.
- } Las personas quieren tratar con los líderes y desean comprar lo más nuevo, lo último, etc.