

Sintesi operativa dell'episodio #001

Perché, nonostante tu abbia un grande prodotto, non riesci a crescere?

Se sei un imprenditore, un artigiano o un commerciante, sicuramente alcune tra le frasi che negli ultimi dieci anni hai sentito dire sempre più spesso sono:

- “eh ma il prezzo è troppo alto per quello che mi dai”,
- “sai che (tizio X) mi da la stessa cosa a tot € in meno?”
- “mi fido della tua azienda, ma che garanzie mi dai se il tuo prodotto non fa più il suo dovere?”.

Con l'introduzione dei grandi dati nella vita di tutti i giorni, l'acquirente medio è molto più informato di come lo era anni fa e già sa quale sarà la soluzione ideale per i suoi problemi prima di trovare un fornitore.

Il punto è che gli acquirenti (o i tuoi probabili clienti):

1. Non sono dei tecnici del tuo settore e non hanno le tue competenze per poter scegliere veramente la soluzione più adatta a loro,
2. Hanno una scelta molto più vasta riguardo al passato che li porta molto più spesso a sbagliare, e a dare la colpa alle imprese incapaci di ascoltare i loro bisogni.

La soluzione da abbracciare fin da oggi, se vuoi avere più clienti in grado di comprendere cosa offri loro (minimizzando anche il tasso di abbandono dei vecchi clienti) ha il nome di

Focalizzazione.

Focalizzandoti, i tuoi clienti ti tratteranno come lo specialista a cui fare riferimento quando avranno bisogno di un tuo prodotto (e potrai anche imporre un prezzo maggiore di quello della concorrenza dato che ormai saranno solo i tuoi competitor ad essere trattati da generalisti come negozi del “tutto a 1€”)

[Segui questo link](#) e scopri le risorse gratuite che ho preparato per iniziare a far crescere la TUA azienda!