

COMO TRABALHAR NA LIVRE CONCORRÊNCIA



O que é necessário para se vencer dentro da livre concorrência? Essa questão com certeza já deve ter lhe perseguido algumas vezes, porém a resposta para ela é mais simples do que você pode ter pensado.

Dois fatores são de fundamental importância para se vencer dentro da livre concorrência, eles seriam:

✓ **Qualidade:** *é estritamente necessário se ter qualidade em tudo que se vende ou se produz ou nos serviços que se presta.*

É a qualidade dos produtos que vendemos que nos dará maior destaque frente a nossos concorrentes. O nosso diferencial estará justamente ligado ao fator qualidade.

O mercado tem que está ciente da qualidade do seu produto para que ele possa querer comprá-lo. Não adianta se ter um produto de excelente qualidade se o seu mercado desconhece esse fator.

A qualidade dos seus produtos não tem que estar limitada ao Departamento de Controle de Qualidade. Todos os outros departamentos da sua empresa têm que se envolver nessa busca constante de aumento da qualidade dos produtos oferecidos por sua empresa.

✓ **Preço:** *nossos preços devem estar compatíveis com o do mercado, para que haja uma competitividade maior entre o preço do seu produto e o preço do produto do concorrente.*



A partir de agora, o preço final do produto é que irá influenciar e determinar os nossos custos e não, o contrário. Afinal, como temos muitos concorrentes, se faz necessário que não sejam os custos que determinem o preço do produto final.


Se não mudarmos essa concepção de que os gastos é que influenciam o preço final, com certeza estaremos fora do mercado uma vez que não teremos a competitividade necessária para vencer os concorrentes.


Com o advento da tecnologia é cada vez mais difícil se encontrar grandes diferenças na qualidade dos produtos. Assim, apesar de você ter preferência por uma marca, a concorrente dela não tem grande diferença de qualidade com a mesma.

*Quando isso começa a acontecer, isto é, quando a qualidade começa a se tornar uma constante de todos os produtos, seus preços também serão relativamente os mesmos. **E é aqui, que aparece um novo diferencial: a sua capacidade de prestar serviços.***

Certamente, os melhores serviços serão prestados por aquele que melhor entender e antecipar os desejos de seus clientes.

E para que se possa prestar melhores serviços, ter qualidade e bom preço é necessário que se tenha consciência de três fatores básicos. Eles são:

 **Comprometimento:** *você deve vestir a camisa da sua empresa, do seu produto, da sua marca. Porém o fundamental é vestir a camisa do seu cliente. Ele deve ser sempre importante para você.*

 **Atenção aos detalhes:** *é muito difícil se ter o todo absoluto (e perfeito), por isso é necessário que todas as partes estejam envolvidas e tenham uma especial atenção aos detalhes, pois são eles que fazem a diferença.*

☞ **“Follow-up” imediato:** *Follow-up significa acompanhamento, isto é, ir atrás de algo que já começou. No caso brasileiro, as empresas não têm problema com o que elas começam, mas sim com o que elas não terminam.*

A falta de personalidade de uma empresa deve ser algo que não pode ocorrer jamais. É de fundamental importância que as empresas se diferenciem uma das outras.

Para isso, o que deve acontecer é nos tornarmos credores de nossos clientes. Ser credor nesse caso é dar ao cliente mais do que ele espera de nós. Nós temos que ir além do que seria a nossa obrigação.

Deve-se ter consciência que não voltará o tempo em que seu cliente comprava qualquer coisa e não era exigente. Ou ainda, o tempo em que sua empresa empurrava tudo com a barriga, sem se preocupar com qualidade, funcionários, atenção aos detalhes e comprometimento.

Com certeza, esse tempo já passou e a partir de agora, só as empresas que se adaptarem para competir e vencer é que sairão vencedoras. Sua empresa já se adaptou a esse novo e grande desafio? Se não, já está na hora de prepará-la não só para competir, mas para vencer.

