## Как обойти конкурентов в бизнесе: 6 советов для предпринимателя

Не стоит бояться конкуренции. В бизнесе от нее не уйдешь, поэтому радуйтесь, что есть мотивация для улучшения бизнеса. Но и есть 6 правил для успешной конкурентной борьбы.

### **1. Внедрение новых технологий**

Это касается производства и торговли. Новое оборудование позволяет пилораме производить больше фанеры за месяц, чем конкурентам на старых станках. Или пандемия Covid-19 показала, что рестораны, которые внедрили онлайн-сервисы, лучше перенесли «карантин». Пока другие только начинали принимать заказы через интернет, более передовые заведения уже вовсю продавали еду дистанционно.

Всегда отслеживайте технологии, которые применяют в отрасли. Необязательно внедрять все новое. Одни инструменты хорошо работают за рубежом, но не востребованы в России. Но держите руку на пульсе, чтобы вовремя применить технологии, которые понравятся клиентам.

### **2. Обучение сотрудников и повышение квалификации**

Сотрудники должны знать не только техники продаж или убеждений. Важно, чтобы они разбирались в продукте. Представьте, что магазин продает витамины. Придет покупатель, которому нужны БАДы улучшения сна или от болей в суставах при занятиях спортом. Если продавец не сможет внятно ответить на вопросы и рассказать, для чего пить определенный вид витаминов, то покупатель уйдет в магазин, где получит грамотную консультацию. Поэтому важно, чтобы сотрудники были экспертами, а не только продавцами.

Более того, эксперт отговорит клиента от ненужной покупки. А это позитивно скажется на имидже компании. В следующий раз клиент обязательно придет к вам, когда на самом деле понадобятся ваши товары.

### **3. Новые каналы масштабирования бизнеса**

Если кафе работает в одном городе, то рано или поздно встанет вопрос о масштабировании. На первом этапе открывают другие точки в городе. Затем отрабатывают бизнес-процессы и открывают кафе в других регионах. Это можно сделать и по франшизе.

Если какие-то точки не окупаются, то бизнес получится сохранить за счет других заведений. Одному заведению труднее пережить кризисные ситуации. Например, арендодатель отказывается продлевать договор, а это значит, что кафе прекратит работу на какое-то время.

Всегда ищите точки роста для бизнеса. Это поможет увеличить прибыль, и будет проще пережить трудные времена. У вас будет больше финансовых возможностей, чтобы справиться с потерями на некоторых направлениях.

### **4. Анализ конкурентов**

Конкуренты — это помощники для любого бизнеса. Необходимо регулярно следить за тем, что они делают. Например, под видом покупателей пытаться что-нибудь купить. Это делают для того, чтобы понять уровень экспертности продавцов и узнать, что еще предлагают клиентам.

Анализ поможет держать руку на пульсе и быстро внедрять в работу фишки других компаний. При этом не стоит думать, что плохо подсматривать за другими. Это не так. Каждая деятельность развивается за счет какого-нибудь копирования. Главное, делать это осознанно и с пользой для клиентов.

### **5. Изучение спроса в перспективе**

Стагнация приведет бизнес к остановке. Поэтому необходимо думать на перспективу. Посмотрите, как стали практически не нужны стационарные телефоны, модемы или кассетные магнитофоны. Изучайте технологии и тренды, чтобы предлагать рынку актуальный товар. Но тут главное не переборщить. Одно время все бросились продавать спиннеры, а сегодня поп-иты. Но у многих в итоге склады забиты этой продукцией. Учитесь отличать трендовые товары от долгого спроса.

### **6. Повышение качества продукта**

Это одно их основных правил для успешной борьбы с конкурентами. Всегда будьте лучше, и тогда клиенты выберут вас. И слово качество в данном случае означает комплексный подход.

Недостаточно просто продавать или производить хорошие товары. Придется хорошо консультировать, быстро обрабатывать заявки покупателей, развивать доставку, сделать хорошую программу лояльности. То есть недостаточно быть хорошим в чем-то одном. Развивайте все аспекты, чтобы остаться на плаву.