



10 Claves

para elevar la

Competitividad

en tu Negocio

El universo de los negocios nos presenta de manera frecuente, nuevos emprendimientos que surgen con un valor potencial para triunfar dentro del mercado. A este fenómeno, que crece exponencialmente, le llamamos " Ola de competitividad", cuya intensidad es tan fuerte, que sólo aquellos negocios que se reinventan constantemente, son capaces de "surfearla" y posicionarse o mantenerse como líderes dentro de su sector. De hecho, lo que hace que un negocio sea exitoso, es su capacidad de aumentar su competitividad siempre, es decir, de forma sostenida y sistemática.

¿Tienes un negocio y deseas elevar tu nivel de competitividad? ¿Quieres posicionar o mantener tu negocio como un líder dentro de tu área de mercado?

Entonces debes conocer cuáles son las claves fundamentales para lograr esos propósitos. De ellas te hablaremos en este ebook.

¿Qué es la **Competitividad** empresarial?



Es la capacidad de proporcionar productos y servicios con mayor eficacia y eficiencia frente a los competidores, a fin de mejorar o mantener el crecimiento y desarrollo dentro de un entorno socioeconómico específico o bien dentro de un determinado sector o industria.

Es en general, uno de los factores más importantes para que un negocio no solo perdure por un momento o permanezca en las crisis, sino que crezca y se prolongue por más tiempo.

**¿Cuáles son las 10
Claves para que tu
negocio sea
altamente
competitivo?**



Primero: Establece un elemento diferencial para la ventaja competitiva de tu marca

Distinguir a tu marca de otras dentro del sector, es un factor clave para alcanzar una ventaja competitiva para tu negocio, ya que te ayudará a elevar y mantener el liderazgo en tu área de especialización.

¿Cómo hacerlo? Pues, aquí lo importante es que identifiques dentro de los valores de tu negocio, cuáles son los que lo distinguen o diferencian a tu marca de tus competidores. Ya sea que ofrezcas un servicio o producto personalizado en un área que pocos ofrecen, que brindes soluciones muy específicas para tus clientes o bien que te comprometas a ayudar a una causa de forma permanente. Lo importante es que ese elemento, ese valor diferencial, concuerde con la esencia y la identidad de tu marca, sea motivo de satisfacción de tus clientes y sobre todo, se mantenga como un rasgo distintivo a lo largo de todo el crecimiento de tu negocio.

Segundo: Aumentar la satisfacción de los clientes

Vivimos en un entorno cada vez más personalizado, y en el que además cada vez es más fácil recoger información de clientes. También disponemos de más canales de comunicación para poder gestionar nuestros contactos y listas de clientes. En este sentido, herramientas como el CRM se ha convertido en uno de los instrumentos estratégicos clave para aumentar la satisfacción de los clientes.

¿Cuál es la reacción de nuestros clientes al comprar un producto? ¿Qué imagen tienen de nuestra marca? ¿Con qué nos asocian? ¿Cómo es nuestro servicio posventa? ¿Cuánto somos capaces de fidelizar a nuestros clientes? ¿Cuáles son las principales quejas de nuestros clientes cuando no están satisfechos? Trabajar en esta área es fundamental para que tu negocio pueda posicionarse como un negocio que realmente deja satisfechos a sus clientes.

Tercero: Amplía tu oferta

Esta segunda clave, que es de por sí fundamental, tiene que ver con la variedad de productos que ofreces, lo cual se traduce en diversificar las posibilidades de uso de tus productos o servicios y en la capacidad de adaptación de los mismos a las necesidades de tu mercado.

En esta clave es sumamente importante mantener una cultura de innovación, ya que es de la innovación de donde surgen las ideas para adaptar los servicios o productos a nuevos escenarios.

Cuarto: Expande el alcance de tu negocio

Esta clave es aplicable para todos los negocios siempre y cuando tengan una estabilidad de ventas y clientes, así como un sistema sólido y eficiente de producción, distribución y organización.

Expandirse hacia nuevos mercados será un factor importante para incrementar la competitividad y motivar más el desarrollo y crecimiento de tu negocio. Sin embargo, cuando se llega a nuevos clientes, es conveniente establecer un plan de marketing y comunicación, así como estrategias de feedback para conocer y atender a las necesidades de los nuevos clientes.

Quinto: Optimizar los procesos de trabajo

En este caso es prioridad que inviertas en la productividad. Pero productividad no es hacer más pero con menos calidad, sino crear una estructura de procedimientos y coordinar equipos de trabajo para que realmente se puedan conseguir los objetivos.

Sin embargo, para que puedas mejorar los procesos que se llevan a cabo dentro de tu negocio, es necesario que midas, controles y monitorices su ejecución . Para ello, tienes que conocerlos, determinarlos y buscar las maneras de optimizarlos y garantizar su gestión eficiente.

Sexto: Optimizar costes

Es vital que tu empresa pueda reducir costes y tratar de hacer más con menos. Cuanta más liquidez y rentabilidad puedas obtener por las actividades empresariales que estás realizando, generalmente será mejor para tu negocio. Ahora, cuando hablamos de reducir costes, nos referimos reducir costes innecesarios, tratar de automatizar el mayor número de cosas y obtener ventajas competitivas del uso de la tecnología.

Por ejemplo, muchos negocios y empresas emplean los beneficios de la digitalización y del uso de programas de gestión , hechos a su medida, para optimizar la toma de decisiones y lograr resultados mucho más eficaces, pudiendo a su vez aprender de sus errores.

Séptimo: Eleva la calidad y la profesionalización en tu negocio

Invertir en la calidad será una excelente estrategia de competitividad para tu negocio, por los resultados que trae consigo, como aumentar ganancias, mejorar costos y procesos, tener precios más competitivos, así como productos y servicios más fáciles de colocar y mantener en los mercados actuales.

Por otro lado, también será muy importante que logres coordinar las diferentes áreas que funcionan dentro de tu negocio, a través de personas con las capacidades adecuadas para los distintos requerimientos. Es decir, garantizar que tu personal esté debidamente capacitado y sea profesional en el trabajo que hace.

Octavo: Forma equipos con talento

Las empresas principalmente están constituidas por personas y para lograr una alta competitividad debes rodearte de un personal capacitado, comprometido, y confiable. Personas talentosas que aporten soluciones y propuestas creativas para el avance de tu negocio.

Apostar por el talento es apostar por tu negocio y su futuro.

Noveno: Promueve capacitación constante

Y por último pero no menos importante, para mantener tu negocio competitivo y en constante desarrollo, será necesario promover la educación de todo tu personal. Es importante que tu negocio se desenvuelva en el marco de las tendencias y el desarrollo en todo nivel. Y para ello la actualización y capacitación de tu equipo en todo momento es fundamental. Contar con información y conocimiento nuevo representa una ventaja competitiva para enfrentar cualquier desafío. El mundo se mueve y cambia muy rápido, a lo igual que tu sector de mercado, por lo que tu negocio debe mantenerse siempre al tanto de esta dinámica.

Décimo: Emplea el Inbound Marketing

Una de las mejores estrategias que puedes considerar para crear o aumentar tu competitividad empresarial es la metodología Inbound, que te ayudará a atraer más clientes, darles la información que necesitan justo cuando están en la búsqueda de una solución, y guiarlos hacia el cierre de más ventas.

Gran cantidad de negocios que implementan Inbound marketing aseguran que este tipo de estrategia les permite conseguir mayor cantidad de clientes, que las estrategias tradicionales. Esto se debe a que el público que sigue tu marca y conoce información sobre ella, se encuentra interesado en tu negocio y en cualquier momento puede tomar una decisión de compra.

En este caso, lo importante será que crees una relación perdurable y significativa con tus potenciales clientes, a través de una estrategia efectiva de Inbound marketing.



Como has podido observar en este ebook, la competitividad no es producto de la casualidad ni surge espontáneamente, se crea y se logra a través de estrategia y esfuerzo continuo de las diferentes áreas que integran un negocio.

Para ello debes entender lo que está pasando más allá de las fronteras de tu negocio, adelantarte a los posibles cambios y responder oportunamente a los nuevos retos. Esto te ayudará a obtener el éxito y el contante crecimiento y desarrollo.

“El mundo está cambiando muy rápido. El grande ya no vencerá más al pequeño, más bien el rápido vencerá al lento”.

Rupert Murdoch