

# 7 MODI PER DIFFERENZIARE LA TUA ATTIVITÀ DALLA CONCORRENZA

Alex Pagnoni

[www.webagency-di-successo.it](http://www.webagency-di-successo.it)

[alex@alexpagnoni.it](mailto:alex@alexpagnoni.it)

**Molti professionisti IT riscontrano svariate difficoltà nel convincere i potenziali clienti che sono differenti dagli altri professionisti. Ecco 7 modi per differenziare il tuo business dagli altri:**

1. **Domina una nicchia.** Molti professionisti offrono troppi servizi a troppi potenziali clienti. E' molto più facile scegliere una specifica soluzione, ritagliata su misura di un determinato mercato di destinazione. In questo modo, puoi posizionarti come l'esperto di quel mercato. Se i concorrenti stanno già presidiando quella nicchia, hai tre scelte: trovare un'altra nicchia; ridefinire la nicchia; o sviluppare un forte vantaggio rispetto agli altri concorrenti (es. sei 2 o 3 volte migliore di chiunque altro in un'area che sia di interesse per i tuoi prospect).
2. **Dimostra e comunica risultati.** Ai prospect la tecnologia interessa molto meno rispetto a come possano sentirsi meglio, essere più produttivi, ecc. Mostragli che puoi ottenere dei risultati specifici che nessun altro può fornire con dei testimonial, garanzie, case study e articoli su di te.
3. **Fornisci la prova che sei un esperto nella tua nicchia.** Fornendo informazioni e materiale educativo tramite una varietà di canali e media, puoi velocemente posizionarti come un esperto. I testimonial ed i case study sono anch'essi essenziali, come nel precedente punto.
4. **Fornisci un servizio eccellente, e supportalo con una garanzia.** Gli studi dimostrano che il livello di servizio è percepito di scarsa qualità nel campo dell'informatica. Sviluppa una metodologia per fornire risultati veloci e consistenti, e supportala con una garanzia per completare i progetti rispettando il budget ed i tempi e con la qualità aspettata.
5. **Parla con il linguaggio del cliente, non con il linguaggio informatico.** I clienti vogliono avere risultati. Mostragli come la tua soluzione li possa aiutare ad avere successo, dopodiché parla della tecnologia in termini che corrispondano al loro livello di comprensione. Scegliendo una nicchia specifica, sarà più facile farlo perché ti sarai già immerso nel mondo del cliente e conoscerai quali sono i loro principali problemi.
6. **Sviluppa un know how proprietario.** Sviluppando un know how proprietario, puoi posizionarti, ad esempio, come l'unica persona che può fornire soluzioni altamente specializzate per un determinato tipo di aziende. In questo modo, puoi creare un'azienda di elevato valore, che puoi vendere a molti soldi. Molti professionisti IT hanno l'opportunità di sviluppare un tipo di know how proprietario che differenzia il loro business.
7. **Fai followup per avere clienti fedeli.** Dopo che hai ultimato un progetto, fai followup in modo che il cliente continui a pensare a te non appena ha un nuovo problema od opportunità. Trova dei modi per renderti accessibile al cliente. Offri di fare un "tagliando dei 10.000 km". Invia note scritte a mano con articoli che siano di suo interesse. Organizza una cena seminario composta di vecchi clienti in un buon ristorante, con uno speaker riconosciuto. Facendo followup, costruirai un set di clienti molto fedeli.

**- Alex Pagnoni**

Serial IT entrepreneur

& Executive coach

alex@alexpagnoni.it

[www.alexpagioni.it](http://www.alexpagioni.it)

[www.webagency-di-successo.it](http://www.webagency-di-successo.it)