



VENDER POR PREÇO OU VALOR

Metodologia de criação de valor para o
cliente

MÉTODO DOS DOIS PASSOS



**ATRIBUTOS DE PRODUTOS A SEREM
ELEVADOS ACIMA DOS DO
CONCORRENTE**



**CRIAR ATRIBUTOS DE PRODUTO E OU
SERVIÇO QUE AINDA NÃO FORAM
OFERECIDOS AO CLIENTE PELO MERCADO**

ATRIBUTOS DE PRODUTOS A SEREM ELEVADOS ACIMA DOS DO CONCORRENTE

Consiste em aplicar metodologia de benchmarking em relação aos seus principais concorrentes analisando os diferenciais de produtos e serviço entregues aos clientes e buscar elevar estes diferenciais a um nível mais elevado de forma que estes possam ser percebidos pelos clientes

CRIAR ATRIBUTOS DE PRODUTO E OU SERVIÇO QUE AINDA NÃO FORAM OFERECIDOS AO CLIENTE PELO MERCADO

Através de pesquisa pratica com seus clientes de maior potencial identificar:

- Quais problemas que os produtos dos seus concorrentes atuais estão gerando para seus clientes
- Via observação do que os consumidores buscam nos seus clientes e estes não atendem.
- Quais as reclamações mais frequentes que seus clientes são abordados
- Com base nestas informações a empresa poderá criar diferenciais perceptíveis que valorizam seus produtos e viabiliza o preço com a margem de contribuição certa

QUER SABER MAIS ? CONSULTE A
MODRO CONSULTORIA

in



Aumente o potencial da
sua empresa em
competitividade, vendas e gestão
com as nossas ferramentas e programas



MODRO
CONSULTORIA EMPRESARIA L

 47 99974-7727

 47 3055-0333



www.modroconsultoria.com.br



modroconsultoria@gmail.com