



10 تکنیک برای استفاده بهینه از بازار پرقابته

تیم تحریریه اقیانوس آبی

جالب است بدانید کارآفرینان موفق، به دلیل فشار بازار رقابتی به موفقیت دست می یابند. آن ها رقابت را نه به عنوان مانع، بلکه به عنوان فرصت در نظر می گیرند. Dharmesh Shah، پایه گذار و رئیس بخش فناوری HubSpot، می گوید: ”اغلب اوقات خودمان بزرگترین رقیب خود هستیم. نباید بازار رقابتی را به طور کامل نادیده بگیرید، بلکه باید استراتژی رقابتی در پیش بگیرید. بزرگترین جنگ رقابتی درون دفتر استارتاپ خود شما در جریان است. اکثر استارتاپ ها در بازار رقابت نمی بازند، بلکه اراده جنگیدن خود را از دست می دهند.“

برای مشاهده سایر مقاله های ما، حتما به [اقیانوس آبی](#) سر بزنید.

می توان گفت که شما بزرگترین تهدید برای کسب و کار خود به شمار می آید. در حقیقت رقابت خوب است؛ چرا که یک نزاع سالم شما را به چالش می کشد تا منابع موجود را هوشمندانه تر به کار بگیرید. برای این کار از استعدادهای منحصر به فرد تیم خود استفاده کنید و کسب و کاری بسازید که رقبا شهادت روبرو شدن با آن را پیدا نکنند. حتی اگر دیگر شرکت های فعال در این صنعت، از طریق شکستن قیمت سعی در جذب مشتریان شما را داشتند، مثبت فکر کنید و به راه هایی بیندیشید که باعث رشد استارتاپ شما می شوند.

۱۰ تکنیک موثر در بازار رقابتی

تشویق به نوآوری

تولیدکنندگان در هر صنعتی به سرعت از نوآوری دست می کشند، تنها به این دلیل که دیگر به آن نیازی ندارند. متأسفانه آن ها به صورت ناخودآگاه فقط می خواهند وضع موجود را که بدون چالش است حفظ کنند. رقبا و محیط رقابتی، همواره شما را سر پا نگه می دارند و نمی گذارد از نوآوری و به روز شدن دست بکشید.

ایجاد نفوذ برند

خود را موظف کنید که در حیطه تخصصی خود همواره از همه بهتر باشید. در واقع آن را به ماموریت سازمان خود تبدیل کنید. مخاطبان و مشتریان خدمات و یا کالای شما رهبری فکری شما را در صنعتتان تحسین می کنند و طبیعتاً شما را به رقبا ترجیح می دهند.

بهبود خودآگاهی

برای مشاهده سایر مقاله های ما، حتماً به [اقيانوس آبي](#) سر بزنید.

رقبا شما را وادار به ارزيابي نقاط قوت و ضعف خود مي‌کنند. ايرادهای خود را شناسايي و براي رفع آن‌ها اقدام نماييد و اين گونه در ذهن مشتري خود، ارزش ايجاد کنيد تا بازار رقابتي باقی بمانيد.

بيشتر بخوانيد: تشخيص نقاط قوت و فرصت‌ها

ايجاد انگيزه براي تمايز

رقبا در بازار رقابتي همواره سعی دارند محصول، خدمت و بازاریابی بهتری به مشتريان ارائه دهند. در بازارهای سالم، خريداران بهترين راه حل را جهت رفع نيازشان مطالبه مي‌کنند. با هدف ايجاد ارزش مضاعف براي مشتريان، خدمات و محصولات، خود را از ديگران متمايز کنيد.

استفاده بهينه از روند بازار رقابتي

رقابت باعث قدرت بخشيدن به تقاضای مشتري می‌شود و به آنچه انجام می‌دهيد اعتبار می‌بخشد. در بازار رقابتي کنونی، ايجاد يك جريان نوظهور که خريداران و رسانه‌ها را مشتاق و هيجان زده کند، يك فرصت به شمار می‌آيد.

تشكيل شراکت‌های غير منتظره

با کسب و کارهای مشابه و هم‌سو، متحد شويد، ابزار و فناوری مبادله نماييد و بازار خود را گسترش دهيد. محصولات يکديگر را تبليغ کنيد و با يکديگر براي آموزش مصرف‌کنندگان همکاري نماييد. بعيد نيست روزی با بزرگترين رقيب خود ترکيب شويد يا مالکيت آن را به دست آوريد.

يادگيري متقابل

براي مشاهده ساير مقاله‌های ما، حتماً به [اقيانوس آبي](#) سر بزنيد.

به دقت باار رقابت را تحت نظارت قرار دهيد. دانش و منابع رقبا ممكن است با شما تفاوت داشته باشد و يا نسبت به شما بهتر باشد. سعي كنيد شيوه مديريت و رشد عملکرد آن ها را فرا بگيريد. به زودي روش به كار گيري آن ها در كسب و كار خود را خواهيد يافت.

كوچك و متمرکز ساختن بازار

همواره كسي بهتر از شما پيدا مي شود و اين طبيعي است. مشتريان سزاوار دريافت بهترين كالا و خدمت جهت برآورده ساختن نيازهايشان هستند. براي ايجاد يك كسب و كار سودآور، تلاش خود را بر ايجاد رضاييت در بخش كوچكترى از بازار متمرکز سازيد. با كوچك كردن ويترين خود، سبب ايجاد حاشيه رقابتي مي شويد كه رقبا را از شما دور مي كند. به اين تكنيك بازاریابی گوشه ای يا نيچ ماركتینگ مي گويند.

برنامه ريزی بلند مدت

بدون وجود رقبا، شركت ها عمدتاً به ادامه بقاي كسب و كار خود به صورت روزانه مشغول مي شوند. به محض ورود شركت هاي ديگر به بازار، شما بايد خود را براي بهبود و توسعه كسب و كارتان به چالش بكشيد.

اولويت گذاري به نياز مشتريان

به جاي تمرکز بر دفع رقابت، بر تبديل شدن به يك سازمان مشتري محور سرمايه گذاري كنيد. از اين طريق مي توانيد وفاداري مصرف كننده را تقويت و به راحتی در برابر رقبا كه بي رحمانه قصد دزدیدن مشتريان شما را دارند، مقاومت نماييد. در نهايت، اين مخاطبان شما هستند كه توان ويران كردن يا تقويت نمودن كسب و كار شما را دارند، نه رقبائتان.

براي مشاهده ساير مقاله هاي ما، حتماً به [اقيانوس آبي](#) سر بزنيد.

نتيجه گيري

اجازه ندهيد رقابت کامتان را تلخ کند و اثر منفي بر کسب و کارتتان بگذارد. هنگامي که ديگر شرکت ها، مخاطبان و خريداران شما را هدف قرار داده اند، سعي کنيد از فرصت هاي موجودي که بازار رقابتي براي شما فراهم مي کند، حداکثر بهره برداري را انجام دهيد.