

07 Dicembre 2018

Notizie dal Web n. 83



## Perché il cliente deve scegliere proprio il tuo prodotto?



*“I consumatori sono statistica. I clienti sono persone”*

Harold Stanley Marcus

Quante volte abbiamo sentito queste frasi?

*“...con l'imprenditore in campo, le trattative commerciali hanno maggior successo rispetto a quelle effettuate esclusivamente dai venditori”.*

*“...nonostante tutto, il miglior commerciale dell'azienda resta sempre e comunque l'imprenditore”.*

Molto molto spesso! Quasi sempre in aziende caratterizzate da un'offerta di prodotti e tecnologie straordinarie, a volte decisamente superiori rispetto a quelle dei competitor.

Ciò che abbiamo potuto osservare negli anni è che anche un eccellente prodotto, se non viene trasformato in una **proposta di valore** e

raccontato attraverso una “storia” che ne faccia percepire i benefici e le utilità, di fatto, viene acquistato molto meno di quanto potrebbe.

### **Chi meglio di un imprenditore è in grado di raccontare il suo prodotto?**

Lui ha la capacità innata di valorizzare la sua offerta anticipando le domande dei clienti, almeno quelle principali:

*“Perché dovrei comprare il vostro prodotto?”.*

*“Cosa il vostro prodotto ha di diverso rispetto a quello della concorrenza?”*

L'imprenditore, riesce sempre e con estrema naturalezza ad elevare la **customer value** e quindi ad essere più efficace di qualsiasi altro commerciale.

Per **customer value** si intende, in sintesi, il valore che il cliente percepisce di ricevere dal prodotto o servizio acquistato, ossia il rapporto fra i sacrifici fatti (prezzo pagato, tempo speso alla ricerca di informazioni, ecc...) e i benefici ottenuti.

### **Ma perché accade che i venditori siano, a volte, meno efficaci dell'imprenditore? E quali sono gli strumenti che le aziende hanno a disposizione per accorciare la distanza tra imprenditore e commerciali?**

Le ragioni sono principalmente tre e sono strettamente legate tra loro:

- ✓ Sembrerà banale, ma ancora oggi, in molte aziende, la **value proposition** non viene esplicitata; può essere chiara all'imprenditore ma non viene né codificata, né diffusa in azienda.
- ✓ Le aziende non conoscono gli elementi dell'offerta che per il cliente hanno maggior valore; spesso, specialmente nel mondo B2B, le aziende orientano le scelte dei clienti utilizzando solo gli elementi tecnici di prodotto e il prezzo.
- ✓ Molto spesso, la conoscenza dei commerciali si esaurisce con la formazione tecnica sul prodotto e sul servizio; in alcuni casi arriva anche allo studio dei prodotti dei principali competitor.

Come possiamo facilmente comprendere, anche il venditore più capace, senza aver la giusta formazione, è come se si muovesse con il freno a mano tirato, totalmente impossibilitato ad esprimere il massimo del suo valore.

Le aziende, pertanto, per incrementare le vendite devono impegnarsi a fondo ad esplicitare la loro **value proposition**, studiando approfonditamente il mercato, le migliori alternative alla loro offerta, il maggior valore generato dalla loro offerta ai clienti.

Benedetti&Co, che ha nel suo core business lo sviluppo strategico delle aziende, porta avanti da sempre progetti di miglioramento delle performance commerciali e, spesso, questi progetti passano attraverso l'esplicitazione degli elementi di valore per il cliente e la definizione della value proposition.

I consulenti Benedetti&Co sono anche parte attiva nella formazione delle squadre commerciali verso il cambiamento e lavorano attivamente con l'obiettivo di aiutare l'azienda a costruirsi o rafforzare un'organizzazione in grado di generare buoni risultati continuativamente nel tempo.

Contatta i nostri esperti per avere un incontro gratuito chiamando lo 030.2054803. Contattaci compilando il nostro form, commenta l'articolo oppure chiama allo 030.2054803.

---

### Milano

Via S. Michele del Carso 22  
20144 Milano  
tel. +39 02 805 057 74  
info@benedetti-co.it

### Brescia

Via Oberdan 5/7  
25128 Brescia  
tel. +39 030 205 48 03  
info@benedetti-co.it

### Mumbai

INDIA - 400006 Mumbai,  
Ajanta Building Flat 1,  
LD Ruparel -  
Marg Malabar Hill  
tel. +91 - 9820088817