

Artículo

“Cómo dar jaque mate a la competencia”

escrito por Javier Navarro Gómez

Hoy en día las reglas del juego han cambiado para siempre. Las viejas ya no funcionan como antes. Cuanto antes nos hagamos la idea, antes saldremos de nuestra burbuja de complacencia, el espacio que rodea nuestra Realidad Actual. Allí es donde nos aclaramos, es el espacio donde se desenvuelve nuestra vida cotidiana, es la suma de todas las decisiones y aprendizajes que hemos obtenido. Fuera de esa burbuja, al otro lado está lo inhabitado, lo inseguro, el increíble mundo del cambio y las oportunidades.

Existen patrones de comportamiento que llevan al éxito y también patrones que nos pueden llevar al no éxito.

Sin embargo, existen fuerzas subconscientes que desean mantenernos en esa burbuja, fuerzas en una constante lucha entre nuestros sueños y deseos y nuestros miedos, entre la comodidad y la liberación, generando tensión y stress.

Si nos atrevemos y comenzamos a pensar y hacer de manera diferente conseguiremos resultados diferentes. Todavía me encuentro muchas empresas que siguen pensando que lo que les diferencia del resto son cosas como: la calidad. Sin embargo, siguen sin ser conscientes que esto es más de lo mismo y ya no diferencia. La **“jugada”** está en hacer zig cuando los demás hacen zag y lo que realmente nos diferencia de nuestros competidores es entre otros aspectos: **la forma que tenemos de hacer nuestros productos, el que seamos especialistas, la tradición, el liderazgo en una determinada categoría o categorías de producto.**

En definitiva, si somos capaces de traspasar esos límites y ofrecer a nuestro equipo de colaboradores esa idea diferenciadora que nos hace únicos como empresa tendrán una verdadera razón por la que seguir luchando día a día sobre el resto de “enemigos” con los que compiten. Es así de fácil.

Marketing, es, sobre todo, cuestión de diferenciación, todo lo demás son “milongas”.