

# Motivação & Sucesso

## Não tenha medo dos concorrentes **MAIORES** que você...

O que você acha mais importante para uma empresa conquistar você como cliente?

Atendimento excelente

20117 votos - 44%

Cumpra o que prometer

17213 votos - 38%

Qualidade do produto

6107 votos - 13%

Preço baixo

1263 votos - 3%

Fazer publicidade

559 votos - 1%

Ter marca(s) famosa(s)

187 votos

Votos totais: 45446

[Ver todas as enquetes](#)

Luiz Marins

Nossas pesquisas comprovam que a grande maioria dos clientes querem “atendimento excelente”; que a empresa “cumpra o que prometer” e que seus produtos e serviços tenham “qualidade”. Esses três itens somam 95%.

Grandes empresas conseguem oferecer preços menores pelo seu poder de negociação com fornecedores, mas as nossas pesquisas mostram que o preço está em 4o. lugar na exigência do clientes com apenas 3% dos votos.

Assim, se preocupe com quem atende melhor e tem maior capacidade de customização e não com quem é maior e consegue apenas oferecer preços mais baixos.

Em vez de você, pequena e média empresa, ficar só olhando as vantagens das suas grandes concorrentes, pense em como inovar na excelência do atendimento e como fazer com que seus clientes sintam que você está comprometida com o sucesso deles de forma personalizada e customizada.

Pense nisso. Sucesso!

Tenha medo dos concorrentes **MELHORES** que você. Isso sim!

Vejo todos os dias empresários pequenos ou médios que morrem de medo dos concorrentes que são maiores que eles, as grandes empresas.

Vejo varejistas pequenos e médios com pânico dos atacarejos, dos grandes supermercados, das grandes marcas que fazem publicidade milionária nas redes de comunicação.

Vejo colaboradores, pessoal comercial, gerentes de bancos médios e pequenos e mesmo bancos de cooperativas, que dizem não poder competir com os grandes bancos. E assim por diante...

A grande verdade é que esse medo, esse pânico, nem sempre é justificado.

Uma empresa grande não tem e jamais conseguirá terá a agilidade de uma empresa pequena e média e, hoje, o que realmente conta é a velocidade e a agilidade no atendimento ao cliente e, principalmente, a customização, isto é a capacidade de atender cada cliente de acordo com suas reais necessidades que sempre serão únicas e diferentes de outros clientes.

Grandes empresas não conseguem fazer um atendimento customizado ou “alfaiataria” como sempre dissemos. Os processos são muito pesados, as normas muito rígidas, a burocracia muito grande.

