

5 dicas essenciais para utilizar informação de mercado em seu negócio



1- Aumente seus clientes:

Ampliar as vendas é fundamental para negócios em crescimento. Baseado nos resultados do Panorama ECONÔMICO - SuperDados sua empresa poderá definir qual público conquistar; seja por gênero, idade, renda e ou região.

Focado no consumidor que não lembrou de nenhuma loja/empresa/marca, você poderá despertar a atenção deste para o seus produtos e ou serviços.

Dica: Reúna sua equipe (Sócios, Funcionários, Consultores), apresente os resultados da pesquisa, estabeleça metas e peça sugestões para aumentar as vendas da sua empresa.

2- Reduza custos e despesas:

Qualquer empresa tem a obrigação de reduzir custos, porém nem sempre sabemos por onde começar. Um dos pontos de desperdício é a propaganda.

Já dizia o varejista norte-americano John Wanamaker:

“Eu sei que metade dos dólares que invisto em publicidade é perdida. Só não sei qual metade.”

Dica: Ao analisar o índice de lembrança da sua marca por região geográfica, você poderá centrar esforços de propaganda em bairros onde sua empresa é mais lembrada, assim evitará desperdício de tempo e recursos em bairros onde gastaria mais para conquistar clientes.

3- Foco no cliente:

O lucro da empresa vem do cliente, portanto atenção total a esse patrimônio do seu negócio.

Conquistar um novo cliente custa 5 vezes mais do que manter um atual, portanto conhecer e fidelizar seu consumidor é vital para seus esforços de marketing.

Dica: Estude detalhadamente a pesquisa Panorama ECONÔMICO, entenda o perfil das pessoas que mais lembram da sua empresa, quem são eles através dos gráficos de sexo, idade, renda, e onde estão, com o gráfico de lembrança por região. Assim saberá como melhor atendê-los.

4- Controle o seu mercado:

Existem mercados altamente competitivos e o seu não deve ser diferente. Os concorrentes estão cada vez mais preparados e conhecedores da sua posição.

Portanto, é fundamental conhecer pontos fortes e fracos da concorrência, bem como aproveitar as oportunidades e evitar as ameaças ao seu negócio.

Dica: Acompanhe de perto o seu concorrente através do gráfico de evolução do Panorama ECONÔMICO. Você saberá quem está ganhando ou perdendo mercado, além de observar a entrada de novas empresas. Só assim poderá proteger seu empreendimento e reagir no tempo certo.

5- Negocie melhor com fornecedores:

As empresas que desenvolvem uma administração da informação de maneira eficaz conseguem obter mais vantagens em negociações.

Os seus fornecedores tem um papel fundamental nos resultados da sua empresa, sendo assim é imprescindível obter descontos, prazos mais alongados ou fornecedores mais qualificados.

Dica: Apresente o Relatório Panorama ECONÔMICO aos seus fornecedores mais estratégicos. Ao conhecer sua real posição no mercado eles ficarão mais seguros para lhe conceder descontos, prazos ou condições especiais.

Fonte: superdados.net

<http://datamg.com.br/blog/3/quarta-postagem-em-16/10/2018-18:00>