

## ¿Cómo puedes diferenciarte de otros negocios?

Una vez que haz puesto en marcha tu negocio y está funcionando como esperabas, debes pensar en cómo seguir generando más éxitos y en implementar acciones que te diferencien de tus competidores.

Uno de los primeros pasos que puedes realizar es ofrecer pruebas de tu servicio o producto, ya que podrás crear vínculos emocionales con tus consumidores y obtener retroalimentación para hacer mejoras.

Debes crear un modelo de comunicación integral, es decir, que comuniques de forma coherente las características de tus productos, valores de marca, precios, promociones, etc., en tus diferentes canales (web, redes sociales, sucursal) para generar una buena impresión de tu negocio.

También puedes usar plataformas “dropshipping”, las cuales están diseñadas para comprar, gestionar, almacenar y enviar productos a tus clientes; de esta forma podrás reducir costos operativos y redirigir tu presupuesto a otra área de tu empresa que consideres importante.

Por último, puedes echar mano de la tecnología para mejorar tu servicio. En este caso, desarrolla una app que describa tus productos o servicios, los ordene por categorías, ofrezca una manera fácil de navegar y brinde atención inmediata.

