

How To Legally Steal Customers From Competitors

I don't know what business you run, but I can guarantee you that you're not the only one in your field. Not many things are sure in life, but this is:

Someone else is selling the same thing you're selling.

So how do you get customers to buy from you, instead of them? Or in other words: How to legally steal customers from your competitors.

The Way NOT To Do It

When I ask business owners what makes them different from the competition, they always answer one of these three things:

"We listen to our clients' needs", "we have a lot of experience" Or "we are transparent in everything we do".

So, this is what makes their business different from others. And let me tell you, I've been working with a lot of clients and they all say this same exact thing.

This teaches us a very important lesson. Your business is not that different as you would like to think. By extension, you won't steal customers from your competition, because customers don't have any extra benefit when buying from you.

And to be fair, good customer service should be the norm anyway. Nobody wants to buy from a dickhead. So, don't use it as something that would make you special.

The Secret To Stealing Customers

How do you ACTUALLY convince people to buy from you and not those dreaded competitors?

You could try to offer your product or service at higher quality. But oftentimes, this comes with big investments which will burn a massive hole in your wallet.

You can also compete by being the cheapest one. And that won't work either, because there will always be some moron that wants to go so low, that he makes a loss instead of profit.

And here's the cool part about all of this. You don't need to choose either of those.

Stealing customers is not in the product or service you sell, or the things you add to it. It's actually in the advertising.

How To Advertise

Because so many people are busy advertising the fact that they have good customer service (just like any other business on this planet), there is a massive opportunity for you.

Nobody is advertising the thing that customers actually want to hear. So if you DO advertise that one thing, then you will attract most of the customers in your area.

Let's take a coffee shop as an example.

It wouldn't make sense to put out a sign that says: "We make coffee from arabica beans".

Nobody cares about beans. I've never drunk a coffee in my life because it was made from some sort of mythical bean. However, I've drunk loads of coffee to feel less tired.

So, how do you outcompete this coffee shop? Obviously you don't try to get even better beans... You simply put out a sign that says:

"Tired? Nice warm coffee." This is exactly what people want.

Everyone becomes tired at some point of the day. And to fix that they need a coffee. The keyword here is "NEED".

Just remember this: Sometimes people buy what they want, but they ALWAYS buy what they need.

How To Get Good At Stealing Customers

I highly recommend you start using "the need" in your advertising. And like many things in life, if you want to get good at it, you need to practice.

So here's what you need to steal customers from your competition:

Before you do anything about your own ads, take a walk through your local shopping center and see what other businesses are advertising and think about how you would improve it by selling the need.

If you master that, you won't have any trouble attracting customers.

If you don't feel like doing all of this yourself, click the button at the bottom of this page to get a free marketing analysis of your business.

Ik weet niet welk bedrijf je runt, maar ik kan je garanderen dat je niet de enige in je vakgebied bent. Er is iets dat vrijwel zeker is in het leven:

Iemand anders verkoopt hetzelfde als jij.

Dus hoe zorg je ervoor dat klanten bij jou kopen in plaats van bij hen? Of met andere woorden: hoe steel je op legale wijze klanten van je concurrenten?

De Manier Om Het NIET Te Doen

Wanneer ik aan bedrijfseigenaren vraag wat hen onderscheidt van de concurrentie, antwoorden ze altijd een van deze drie dingen:

"Wij luisteren naar de behoeften van onze klanten", "we hebben veel ervaring" of "we zijn transparant in alles wat we doen".

Dus dit is wat hun bedrijf anders maakt dan anderen. En laat me je vertellen, ik heb met veel klanten gewerkt en ze zeggen allemaal hetzelfde.

Dit leert ons een belangrijke les. Je bedrijf is niet zo anders als je zou willen denken. Bij uitbreiding zul je geen klanten van je concurrentie afpakken, omdat klanten geen extra voordeel hebben wanneer ze bij jou kopen.

En om eerlijk te zijn, goede klantenservice zou de norm moeten zijn. Niemand wil kopen van een eikel. Gebruik het dus niet als iets dat jou speciaal maakt.

Het Geheim Om Klanten Te Stelen

Hoe overtuig je mensen ECHT om bij jou te kopen en niet bij die vervelende concurrenten?

Je zou kunnen proberen je product of dienst van hogere kwaliteit te maken. Maar vaak komt dit met grote investeringen die een gigantisch gat in je portemonnee branden.

Je kunt ook concurreren door de goedkoopste te zijn. En dat werkt ook niet, omdat er altijd een idioot zal zijn die zo laag wil gaan dat hij verlies maakt in plaats van winst.

En hier komt het leuke deel van dit alles. Je hoeft geen van beide te kiezen.

Klanten stelen zit niet in het product of de dienst die je verkoopt, of de dingen die je eraan toevoegt. Het zit eigenlijk in de reclame.

Hoe Te Adverteren

Omdat zoveel mensen bezig zijn met adverteren dat ze een goede klantenservice hebben (net als elk ander bedrijf op deze planeet), is er een enorme kans voor jou.

Niemand adverteert het ding dat klanten echt willen horen. Dus als jij DAT ene ding adverteert, trek je de meeste klanten in jouw omgeving aan.

Laten we een koffieshop als voorbeeld nemen.

Het zou niet logisch zijn om een bord neer te zetten met de tekst: "Wij maken koffie van arabica bonen".

Niemand geeft om bonen. Ik heb nog nooit koffie gedronken omdat het gemaakt was van een of andere mythische boon. Maar ik heb wel veel koffie gedronken om me minder moe te voelen.

Dus, hoe concurreer je met deze koffieshop? Uiteraard probeer je niet nog betere bonen te krijgen... Je zet gewoon een bord neer met de tekst:

"Moe? Lekker warme koffie." Dit is precies wat mensen willen.

Iedereen wordt op een gegeven moment van de dag moe. En om dat te verhelpen, hebben ze koffie nodig. Het sleutelwoord hier is "NODIG".

Onthoud dit: Soms kopen mensen wat ze willen, maar ze kopen **ALTIJD** wat ze nodig hebben.

Hoe Je Goed Kunt Worden In Het Stelen Van Klanten

Ik raad je ten eerste aan om "de behoefte" in je advertenties te gebruiken. En zoals bij veel dingen in het leven, als je er goed in wilt worden, moet je oefenen.

Dus hier is wat je nodig hebt om klanten van je concurrentie af te pakken:

Voordat je iets aan je eigen advertenties doet, maak een wandeling door je lokale winkelcentrum en kijk wat andere bedrijven adverteren en bedenk hoe je het zou verbeteren door de behoefte te verkopen.

Als je dat onder de knie hebt, zul je geen moeite hebben om klanten aan te trekken.

Als je dit allemaal niet zelf wilt doen, klik dan op de knop onderaan deze pagina om een gratis marketinganalyse van je bedrijf te krijgen.