

## COMO SER DIFERENTES EN UN MUNDO DONDE TODOS SOMOS IGUALES APLICACIÓN DIRECTA AL RETAIL

#serdiferente

### Generador Relacional de Marca. (GR-M).

**Cada día que pase, en el que no vendas claramente tu diferencia y no muestres algo único de verdad, estarás perdiendo dinero.**

La cita de Carl Jung, "**todos nacemos originales y morimos copias**" nos abre el camino hacia el planteamiento definitivo que implica dedicar tus recursos a buscar aquello en lo que te puedes diferenciar de forma clara, con una propuesta valiente y de valor, para el público al que quieres dirigirte. Esta diferencia te acercará más a la especialización. Y esta especialización no debe estar centrada en el producto, sino en tu cliente. Ser diferente y experto en tu target, para que éste se identifique con eso.

¡ Cuidado !: todos los vinos son excelentes y todo el mundo hace Festivales de Música. El "qué" se puede copiar, el "cómo" no. El "cómo" está en el mundo de los intangibles y los intangibles están cerca de las emociones. El "cómo" es estilo, elegancia y crear un Plan de contactos cualitativo donde las experiencias empiezan antes y terminan después del uso del servicio o producto en particular.

¿ Si no sabes lo que te hace ser único por qué deberían elegir tu opción ? Tu marca deberá **destacar entre la multitud**. Potenciar y comunicar las diferencias respecto a tu competencia es crítico. Crea productos únicos y consigue el reconocimiento de tus clientes buscando siempre la excelencia y lo extraordinario. Sé rompedor pero a la vez coherente, e incorpora todo lo que suma a tu concepto y elimina todo lo que resta.

¿ Reconoces que si eres uno más y haces lo que los demás hacen los clientes no sabrán que es lo que te hace singular ? **No es suficiente con "ser conocido"; deberás "ser conocido por ..."**

#### Programa: 10 puntos por #serdiferente

1. Hacer lo mismo que hacen los demás es la primera **GRAN receta por FRACASO**.
2. Sólo el que reconoce que no lo hace todo bien, está en condiciones de afrontar procesos de cambio y **MEJORA CONTINUA**.
3. Todo comienza por la **Marca Personal**.
4. ¿En qué somos buenos y únicos?.
5. Nuestro proyecto será ilusionante.
6. Si vas a todos, nadie se identifica.
7. Comunicar constantemente nuestra evolución en nuestro **GRUPO DE INTERÉS**.
8. Crear Contenido Relevante ligado a los **FCE**.
9. Estar conectado con todo lo que tiene que ver con mi Concepto de Negocio.
10. Evitar el Pensamiento Lineal y cambiarlo por el Pensamiento Exponencial.