

## 30 общих преимуществ

- На протяжении последних 3-х лет чистая прибыль компании ежегодно повышается на N% за счет: оптимизации производства, роста числа клиентов, удешевления услуг, повышения качества обслуживания и так далее.
- Штат сотрудников увеличен втрое по сравнению с прошлым годом.
- Компания не использует программы кредитования, а потому может позволить себе максимально комфортный для клиента принцип ценообразования.
- Компания использует программы кредитования, а потому имеет возможность регулярно усиливать парк техники, покупать производственное оборудование, обновлять рабочий инструмент и так далее.
- Специалисты компании ежегодно проходят специальные курсы повышения квалификации, посещают семинары, ездят на стажировку, участвуют в конференциях и так далее. Словом, у нас очень умные парни, и каждый год они становятся еще умнее.
- Оптимизация мощностей (расходов, социальных выплат и т.п.) позволили компании на 4.7 % понизить цены по сравнению с конкурентами. Отметим, что в преимуществах компании, да и вообще в любых текстах, важна конкретика. Чем конкретней цифра, тем лучше.
- Качество наших товаров настолько высокое, что мы почти не тратимся на рекламу, люди находят нас сами. Следовательно, сэкономленные на рекламе средства «облегчают» стоимость продукции на N%.
- Более 95% наших сотрудников имеют высшее образование.
- Около 80% наших сотрудников работают на предприятии более 10 лет, а потому имеют опыт ошибок и открытий, который позволяет нам создавать лучшие штуки.
- Благодаря продуманной социальной политике нам удалось добиться практически полного искоренения текучки кадров. На данный момент число увольнений в компании в 7.3 раза ниже, чем в целом по региону, области и так далее.

- Мы принципиально не работаем по системе «откатов». Преимущество это вообще не слишком понятное, но выглядит красиво.
- Наши сотрудники отдыхают 2 дня в неделю, а потому могут позволить себе более продуктивно работать в остальные дни.
- Мы работаем без праздников и выходных. Все ради того, чтобы клиент был счастлив.
- Наши сотрудники получают бесплатные путевки, льготное кредитование и другие льготы, а потому держатся за место и работают на совесть.
- Мы создали собственный информационный (производственный, медицинский и т.д) продукт, который значительно облегчил нам работу и выделил на фоне конкурентов. Не беда, что новый продукт – простенький чат для сотрудников, написанный штатным программистом во время перекуров, главное – громко сказать.
- По статистике, мы тратим на 30% меньше времени клиента, чем в среднем по отрасли. Естественно, сохраняя при этом стабильно высокое качество услуг.
- Мы являемся одним трех официальных дистрибьюторов компании N, следовательно, продаем дешевле.
- Наши производственные мощности (магазины, клиники и т.п) находятся в нашей же собственности. Мы не платим аренду, а потому у нас дешевле.
- Наши ТОП-менеджеры и даже руководители получают минимальную фиксированную зарплату. Это правило будет действовать еще 3 года: мы действительно вкладываем каждую копейку в то, чтобы клиенту было выгодней.
- Наши специалисты проходят специальные курсы обслуживания клиентов, а потому умеют помогать быстро и действенно.
- По статистике, более 50% покупателей возвращаются к нам снова. В принципе, преимущество достаточно стандартное и уже затасканное, но упомянул я его для того, чтобы предупредить вас: не пишите, что возвращается 90% или вовсе 100% клиентов – это слишком фантастично, чтобы быть правдой.
- Мы продаем всего N штуквин в год, наши покупатели – только солидные, преуспевающие люди.
- Мы специально наняли 10 контролеров качества, чтобы ни одна некачественная единица товара не имела даже шанса попасть к покупателю.

- *Если мы затянем на 10 минут с выполнением услуги (доставкой товара, сделаем пересортицу и т.п), то вернем вам 100% суммы + выполним взятые обязательства.*
- *Наше конкурентное преимущество в том, что мы в 97% случаев доставляем покупку (собираем мебель, выдергиваем зубы, красим бордюры и т.п) раньше означенного нами же срока.*
- *Каждое предложение клиента выносится на еженедельную комиссию дирекции компании, а потому мы действительно делаем сервис, ориентированный на клиента. Более 70% предложений воплощаются в жизнь.*
- *Уже третий год интернет-издание (журнал, газета, радиостанция и т.п) выбирает нас в качестве лучшего производителя (продавца, посредника и так далее). Врать здесь нельзя, поскольку факты легко проверяются, но организовать победу или сам конкурс можно запросто. Думаю, вы поняли...*
- *Каждый год мы тратим N % от выручки на исследование безопасности товара или услуги*
- *Мы еще не первые в своей отрасли, а потому нам приходится стараться больше других, чтобы доказать, что мы достойны быть первыми. Хрестоматийный пример, но встречается почему-то крайне редко.*
- *Мы фанатики своей работы, деньги для нас вторичны.*

**Телефон, Телеграм +7(952)539-61-48**

## Примеры для конкретных отраслей

Как мы и обещали, ниже мы напишем некоторые примеры преимуществ для конкретных типов компаний. При минимальном желании любое преимущество можно адаптировать под конкретные нужды, для этого достаточно всего лишь немного включить фантазию и здравый смысл.

### Примеры конкурентных преимуществ для строительных компаний:

- Наличие собственного проектного отдела.
- Отсутствие случайных людей, неквалифицированных рабочих.
- Примеры конкретных объектов, уже сданных в эксплуатацию.
- Абзац с доказательным расчетом, показывающим, почему у компании N выгоднее цены
- Наличие парка собственной строительной и вспомогательной техники.
- Наличие у сотрудников всех типов страховок, социальных льгот, специальных допусков
- Наличие сезонных скидок (зимой – дешевле).
- Инженерный контроль всех объектов.
- Конкретная стоимость работ до начала строительства, которая не изменится даже при колебании курса национальной валюты.
- Гарантия на строительные работы. Использование не новомодных дорогущих материалов, а по-настоящему лучших и выгодных решений, которые уже показали себя в деле.
- Быстрый (например, 30 минут) расчет стоимости работ. Как вариант, наличие на сайте онлайн-калькулятора.
- Полный цикл работ. Когда всем занимается одна организация, клиентам спокойней.

### Конкурентные преимущества транспортных компаний:

- Если мы опоздаем на N минут/часов, то вернем вам N% стоимости заказа.
- Бесплатное экспедирование при заказе от ...
- Никаких посредников: вы доверили нам груз, мы же его и повезем.
- Каждый водитель оснащен средствами навигации и спутниковой рацией (звучит громко), вы можете отследить местонахождение груза в любое время дня и ночи.
- Только чистые автомобили, ваш груз не пропахнет селедкой.
- Бесплатный упаковочный материал для всех клиентов компании.
- Парк добротной импортной техники, всего 0.004% поломок от числа всех выездов.
- Мы закупаем топливо оптом, а потому каждый километр обойдется вам на N рублей дешевле.
- Водители нашей компании перевезли N тонн грузов за N лет. Как вариант: проехали N миллионов (тысяч) километров.
- Даже если вы ничего не смыслите в грузоперевозках, мы не станем наживаться на вашем неведении и предложим действительно хорошие условия.

### Примеры конкурентных преимуществ торговых компаний:

- Внутренний контроль качества: мы не закупаем второсортную продукцию.
- Гарантийные сроки и развитое постпродажное обслуживание.
- Оптовые закупки у поставщиков, а потому – низкие цены в розницу.
- Постоянный мониторинг рынка, поиск лучших товаров.
- Умение выслушать и понять покупателя.
- Отсутствие агрессивной маркетинговой политики: мы не будем навязывать вам обязательную покупку.
- Удобное расположение, отличный подъезд, наличие пандусов и так далее.
- Регулярные сезонные акции с очень серьезными скидками.
- Советуем лучшее, а не продаем самое заваливающее и дорогое.
- Это нормально, когда товар не совсем подходит. Мы вернем вам деньги без каких-либо проблем, долгих

разбирательств и прочей бюрократии.

**Конкурентные преимущества производственных компаний. Примеры:**

- Постоянное обновление технологии, выпуск действительно хорошей продукции.
- Льготное налогообложение ( минимальные тарифы на электричество, дешевое сырье), благодаря чему удается снизить стоимость продукции.
- Сильная инженерная команда.
- Возможность увеличения объемов выпуска без потери качества.
- Отсутствие наценок по регионам.
- Повышение качества продукции на N% по сравнению с позапрошлым годом.
- Серьезные клиенты (перечень).
- Отсутствие нецелевых расходов, реструктуризация производства помогают снизить стоимость продукции для конечного потребителя.
- Продажа продукции только напрямую, минуя цепь посредников.
- Наличие в штате специалистов «старой школы», которые отвечают за передачу важного и редкого опыта молодым коллегам.

**Телефон, Телеграм +7(952)539-61-48**