# **3 4 1**

## SOGMARKETING DURCH POSITIONIERUNG



### DIE 10 POSITIONIERUNGS-GRUNDSÄTZE IM ÜBERBLICK

#### 1. Anders, nicht besser

Was bekommt der Kunde von Dir, was er von keinem anderen bekommt?

#### 2. Außergewöhnlich, nicht exzellent

Gute Leistung ist kein Ersatz für das Außergewöhnliche. Nur das Außergewöhnliche prägt sich ein. Nur wer die Dinge außergewöhnlich macht, wird groß.

#### 3. Der Erste sein

Je kleiner die Nische, desto leichter ist es, Erster zu sein.

#### 4. Eine neue Kategorie erfinden

Die Zukunft erfinden ... Repariere, was nicht kaputt ist.

#### 5. Besser spitz als breit

Je größer das Angebot, desto schwerer ist es, Aufmerksamkeit zu erringen, und desto weniger glaubwürdig bist Du. Spitz dringt besser in den Markt ein – das ist ein Naturgesetz.

#### 6. Ein Grundbedürfnis wählen, kein besonderes Verfahren

Wer sich auf Grundbedürfnisse spezialisiert, vertritt die Interessen der Kunden, wirkt unabhängig. Wer sich auf ein Verfahren verlässt, lebt gefährlich und ist nicht objektiv.

#### 7. Kleine Zielgruppe

Bilde Dein Geschäft nicht um die Kunden herum, die Du bereits hast, sondern bilde Dein Geschäft in einer Weise, dass Du die Kunden anziehst, die Du gerne haben möchtest.

#### 8. Löse für andere ein Problem

Je größer das Problem, desto stärker der Wunsch des Kunden, einen wirklichen Spezialisten zu finden. Überlege, welches Bedürfnis Du befriedigst, wenn Du das Problem löst.

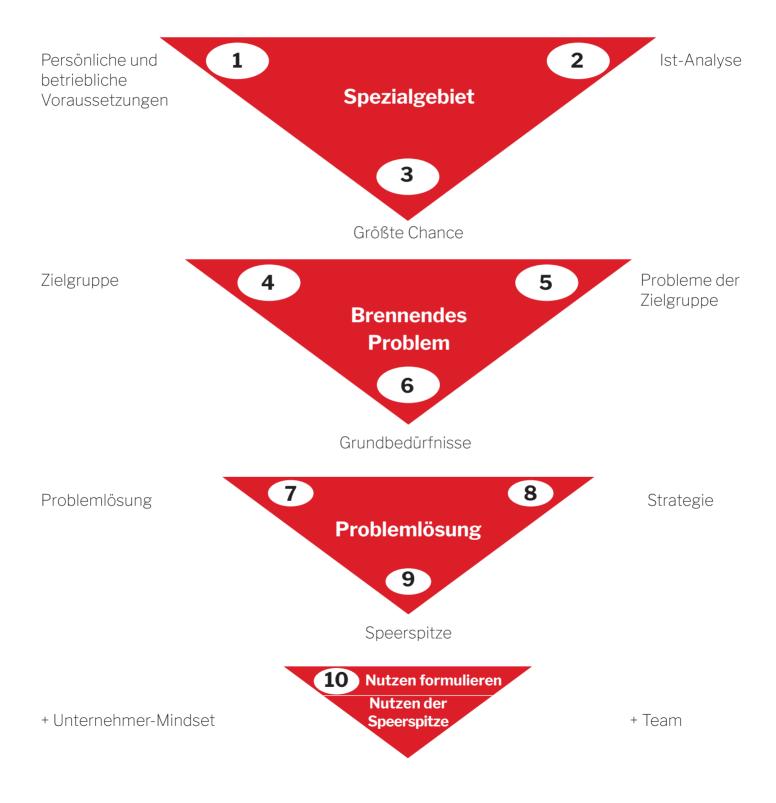
#### 9. Rede darüber

Du musst auf Dich aufmerksam machen. Positionierung bedeutet nicht nur, seine genaue Position zu kennen, sondern auch, sie anderen mitzuteilen – deutlich und klar.

#### 10. Bestimme den Preis

Experten können den Preis bestimmen; wer nicht anders ist, muss einen gnadenlosen Preiswettbewerb mitmachen.

## ÜBERSICHT DER 10 SCHRITTE



# FÜR DEINE NOTIZEN