

# PRODUKT & POSITIONIERUNG

---

Werde einzigartig auf dem Markt



# POSITIONIERUNG

---

Definition: Was das Produkt leistet - für wen - und warum

- Was biete ich?
- Wer ist mein Wunschkunde?
- Warum will/muss er mein Produkt haben?

# VORTEILE STARKER POSITIONIERUNG

- Verringert Deinen Streuverlust
- Erhöht Deine Effektivität
- Ermöglicht es Dir, Herausragendes zu leisten
- Spart Kosten
- Erleichtert Dir den Markteintritt
- Macht Dein Unternehmen einzigartig
- Macht Deine Lösung wertvoll
- Schafft Erfolgsergebnisse
- Schützt Dich vor Wettbewerbern
- Fördert Wachstum

# WIE FINDE ICH MEINE POSITIONIERUNG?

- Finden eines USP  
(Unique Selling Proposition)
  - Unterscheidungsmerkmale zum Wettbewerb oder gar Alleinstellungsmerkmale
- Positionierung in einer Marktnische

# DIE MARKTNISCHE

Ein Teil von dem Gesamtmarkt, welcher von Verbrauchern nicht vollständig befriedigt ist und von anderen Wettbewerbern erschlossen ist. Aus dem Grund als besonders lukrativ wirken. (Quelle: Lexikon)

- Je stärker man sich in einer Marktnische positionieren kann, desto stärker ist das Echo auf allen Seiten
- Spitze Positionierung = Deine Lösung ist die einzige Lösung



# AUFGABE

---

## Deine Positionierung

Beantworte die vier folgende Fragenkataloge im Workbook:

- Persönliche Fragen, Seite 15
- Nische, Seite 16
- Positionierung, Seite 17
- Angebot /Unique Selling Point (USP), Seite 17

# AUFGABE

## Produkt

- Unterbreite mind. 5 Personen deiner Zielgruppe dein Angebot
- Welche Einwände gab es?
- Welche Änderungen kannst du daraus schliessen?
- Erarbeite dein Package nach der Anleitung.

### **Anleitung Erstellung Package**

Definiere: Titel, Beschreibung, Dauer, Preis, Betreuung, Ergebnis für den Kunden, Zusammenfassung (in 3 Sätzen)

# CHECKLISTE POSITIONIERUNG ZUR FINALISIERUNG

Wenn Du diese Fragen zum grossen Teil bejahen kannst, wurde die Aufgabe Positionierung & Produkt richtig erledigt.

- Du kennst Deine Kernkompetenz (und Dein Kernangebot). Du weisst, was Du wirklich gut kannst und warum dieses Thema so wichtig ist.
- Du kennst Deinen Wunschkunden und dessen Probleme.
- Deine Tätigkeit formulierst Du klar und authentisch in einem Elevator-Pitch / Angebotssatz, so dass Deine Zuhörer (oder Leser) neugierig werden und mehr erfahren möchten.
- Du hast Referenzen und Erfahrungsberichte, um Deine Kompetenz glaubhaft darzustellen.
- Du kommunizierst nutzerorientiert, sodass Interessenten den Nutzen Deines Angebots sofort erkennen. (Erkläre es einem Kind)

# CHECKLISTE POSITIONIERUNG ZUR FINALISIERUNG

- Du bist online und offline sichtbar, damit Deine Zielkunden Dich finden, kennen lernen und Vertrauen zu Dir aufbauen.
- Deine Preisstruktur gibt den Wert Deiner Leistung wieder.
- Du verkaufst Dich weder unter noch über dem Preis, weil Du weißt, was Dein Produkt für einen Wert hat.
- Du hast verstanden, wie Du Dich als Marke oder Person positionieren kannst.
- Deine (Marken-)Positionierung und Dein Marketing sind schlüssig und zielführend.
- Du gewinnst damit Kunden!
- Du hast ein aktives Netzwerk von Kollegen und Empfehlungspartnern, mit denen Du gemeinsame Chancen wahrnehmen kannst.