

Erfolgreiche Positionierungsstrategie in 5 Schritten

Die ultimative Checkliste für Ihre einzigartige Marktposition

1. Kundennutzen definieren

[] - Was ist das konkrete Ergebnis für den Kunden?

- * Welche messbaren Vorteile erhält der Kunde?
- * Wie verändert sich seine Situation?
- * Welchen Return on Investment kann er erwarten?

[] - Welches Problem lösen wir besser als andere?

- * Wo liegt unser spezifischer Vorteil?
- * Warum ist unsere Lösung überlegen?
- * Welche Schmerzpunkte adressieren wir?

[] - Wie sieht der messbare Mehrwert aus?

- * Welche KPIs verbessern wir?
- * Wie quantifizieren wir den Nutzen?
- * Welche Erfolgsgeschichten können wir vorweisen?

2. Zielgruppe präzisieren

[] - Wer hat den größten Nutzen von unserem Angebot?

- * Welche Kundengruppe profitiert am meisten?
- * Wo liegt der höchste Handlungsdruck?
- * Welche Kunden haben das größte Budget?

[] - Welche spezifischen Bedürfnisse hat diese Gruppe?

- * Was sind ihre konkreten Herausforderungen?
- * Welche Ziele verfolgen sie?
- * Was sind ihre Entscheidungskriterien?

Erfolgreiche Positionierungsstrategie in 5 Schritten

Die ultimative Checkliste für Ihre einzigartige Marktposition

[] - In welchen Mikrosektoren liegt besonderes Potenzial?

- * Welche Nischen sind unterversorgt?
- * Wo gibt es wenig Wettbewerb?
- * Welche Trends können wir nutzen?

3. Alleinstellung herausarbeiten

[] - Was macht uns einzigartig?

- * Welche Kompetenzen haben nur wir?
- * Was können wir besser als andere?
- * Worin sind wir Vorreiter?

[] - Wie beweisen wir diese Einzigartigkeit?

- * Welche Referenzen haben wir?
- * Welche Auszeichnungen/Zertifikate?
- * Welche Erfolgsgeschichten?

[] - Welche emotionale Bindung schaffen wir?

- * Welche Werte vermitteln wir?
- * Welches Erlebnis bieten wir?
- * Wie bauen wir Vertrauen auf?

4. Positionierung formulieren

[] - Kernbotschaft in einem Satz

- * WAS machen wir WESHALB?
- * Für WEN mit welchem NUTZEN?
- * WIE unterscheiden wir uns?

Erfolgreiche Positionierungsstrategie in 5 Schritten

Die ultimative Checkliste für Ihre einzigartige Marktposition

[] - Klares Nutzenversprechen

- * Welches konkrete Ergebnis garantieren wir?
- * Welche Vorteile bieten wir?
- * Was macht uns zur besten Wahl?

[] - Emotionales Experience Statement

- * Welches Gefühl vermitteln wir?
- * Welche Story erzählen wir?
- * Welche Markenidentität leben wir?

5. Wirkung überprüfen

[] - Ist die Positionierung für Kunden sofort verständlich?

- * Verstehen Kunden den Nutzen sofort?
- * Ist die Botschaft eingängig?
- * Können Kunden sie weitererzählen?

[] - Lässt sich der Nutzen in Zahlen belegen?

- * Welche Kennzahlen beweisen den Erfolg?
- * Wie messen wir den Impact?
- * Welche Erfolge können wir dokumentieren?

[] - Hebt uns die Positionierung vom Wettbewerb ab?

- * Ist die Differenzierung deutlich?
- * Sind wir einzigartig positioniert?
- * Schaffen wir eine eigene Kategorie?