Gründerservicenetz Main-Spessart

Arbeitshilfe

# Positionierung gegenüber Mitbewerbern*Mitbewerberinnen

Warum sollen potenzielle Kunden*Kundinnen gerade Ihr Produkt kaufen und nicht jenes der Konkurrenten*Konkurrentinnen? Weil es den Kunden*Kundinnen mehr bietet (in einem für sie wichtigen Aspekt) als die Produkte der Konkurrenz, weil es für sie rein sachlich oder emotional „besser" ist. Oder wie Marketingexperten sagen würden: Sie haben für Ihre Geschäftsidee ein einzigartiges Nutzenangebot entwickelt – eine Unique Selling Proposition (USP).

Die zentrale Aufgabe der Kommunikation im Marketing besteht darin, ein unverwechselbares Angebot zu formulieren und im Gedächtnis der Kunden*Kundinnen zu verankern. Man spricht von der Positionierung eines Produkts, einer Marke oder eines Unternehmens. Gut positionierte Produkte hinterlassen bei den Konsumenten*Konsumentinnen also immer einen ganz bestimmten Eindruck, wenn er an das Produkt denkt.

Der wichtigste Leitsatz für die Positionierung lautet deshalb: Nehmen Sie die Sicht der Kunden*Kundinnen ein (es geht darum, ein Bedürfnis besser abzudecken, nicht neue Produktattribute vorzustellen). Das Bessere muss für die Kunden*Kundinnen sofort verständlich, einprägsam und natürlich von Bedeutung sein.

Zugleich muss sich Ihre Positionierung von jener der Konkurrenz abheben. Nur so werden die Kunden*Kundinnen den Zusatznutzen, den Sie ihnen bieten, im Gedächtnis auch mit dem Namen Ihres Produkts oder Ihrer Firma verbinden – und letztlich Ihr Produkt kaufen.

Diese Leitsätze könnten Ihnen dabei helfen:

- Relevante Kundenbedürfnisse*Kundinnenbedürfnisse oder Probleme erkennen
- Klare, ausreichend große Kundensegmente definieren
- Kompetentes Angebot in Form von Produkten und Leistungen gestalten
- Einzigartigkeit durch Abgrenzung von der Konkurrenz definieren
- Subjektive Wahrnehmung der Kunden*Kundinnen ansprechen
- Kundenzufriedenheit auch nach dem Kauf sicherstellen

**Gründerservicenetzwerk Main-Spessart GmbH**

Zum Helfenstein 6
97753 Karlstadt

Tel.: 0 93 53 / 98 29-0
Fax: 0 93 53 / 98 29-29

Mail: info@gruenderservicenetz.de
www.gruenderservicenetz.de

MAIN SPESSART bunterleben

02/2021

Weil die Positionierung für den Markterfolg – und damit den längerfristigen Erfolg Ihres Unternehmens – so entscheidend ist, sollten Sie diesem Aspekt viel Aufmerksamkeit viel Aufmerksamkeit widmen. Die überzeugende Positionierung wird Ihnen nicht auf Anhieb gelingen, sondern eine intensive Auseinandersetzung erfordern und immer wieder überarbeitet werden müssen, bis sie überzeugt.

Ein erster Anhaltspunkt für die Positionierung ist die Produktidee selbst. Weitere Rückschlüsse ergeben sich, wenn Sie Ihr Produkt im Laufe der Entwicklung verfeinern und modifizieren und immer wieder neuen Erkenntnissen aus Kundenbefragungen anpassen.

**Gründerservicenetzwerk Main-Spessart GmbH**

Zum Helfenstein 6
97753 Karlstadt

Tel.: 0 93 53 / 98 29-0
Fax: 0 93 53 / 98 29-29

Mail: info@gruenderservicenetz.de
www.gruenderservicenetz.de