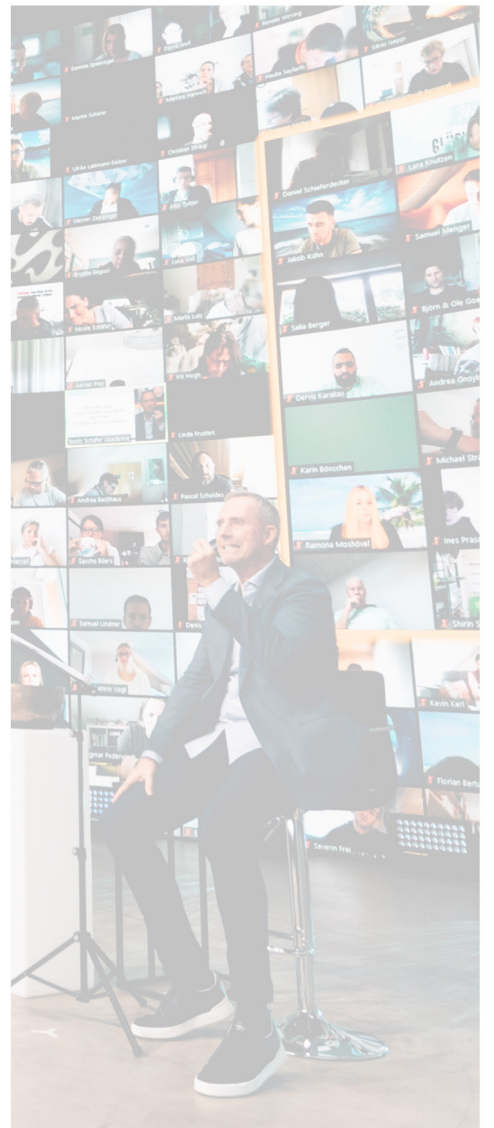


IN 10 SCHRITTEN ZUM MARKTFÜHRER



In den USA ist Positionierung seit dreißig Jahren ein fester Begriff. Die Unternehmer Jack Trout und Al Ries haben diese wahrscheinlich erfolgreichste Strategie aller Zeiten populär gemacht. In Deutschland sind die Grundsätze einer erfolgreichen Positionierung noch nicht sehr bekannt. Viele Menschen hierzulande definieren sich über ihr Wissen und ihre Leistungen, nicht aber über ihre Kernfähigkeit und größten Talente.

Zehn Grundsätze sind wesentlich für eine erfolgreiche Positionierung:

1.

NICHT BESSER, SONDERN ANDERS SEIN

Dieser Grundsatz gilt für jeden Job – ganz gleich ob Du selbstständig bist oder angestellt. Finde einen Weg, anders zu sein. Wenn Du genau so agierst wie alle anderen, bist Du so wertvoll wie Sand in der Wüste. Du kannst den besten Sand der Wüste haben, aber niemand wird es merken. Denn Du hebst Dich nicht ab. Sei lieber mutig und gehe Deinen eigenen Weg. Eine wertvolle Orientierung ist Deine persönliche Schnittmenge aus den Dingen, die Du richtig gerne machst und Deinen stärksten Fähigkeiten.

2.

SEI AUSSERGEWÖHNLICH

Doch nicht nur das Anderssein zählt. Du musst auch außergewöhnlich sein. Warum das so wichtig ist? Weil wir mit Informationen überschüttet werden. Ob über das Smartphone, den Computer oder das Fernsehen – Du siehst jeden Tag Hunderte von Bildern und erhältst auf allen Kanäle permanent Nachrichten. Unser Gehirn hat gelernt, zuerst die normalen und nicht wichtigen Dinge auszublenden. Anschließend vernichtet es alles, was nicht sensationell ist. Übrig bleibt das wirklich Außergewöhnliche. Wir würden sonst verrückt werden.

3.

SEI DIE ODER DER ERSTE

Wir erinnern uns zum Beispiel an Menschen, die ein neues Terrain erobert haben... Wer hat als erster Mensch den Mond betreten? Einfache Frage, ich weiß. Aber weißt Du auch, wer ihn nach Neil Armstrong betreten hat? Die wenigsten können sich daran erinnern. Fast jeder weiß, dass Sir Hillary als Erstes den Mount Everest bestiegen hat. Doch wer war der Zweite? Diese und viele ähnliche Beispiele zeigen: Du musst nicht besser sein als andere, aber Du musst die oder der Erste sein. Oder kennst Du Bert Hickler? Er überquerte nur wenige Wochen nach Charles Lindbergh den Atlantik und war dabei fast drei Stunden schneller.

4.

ERFINDE EINE NEUE POSITIONIERUNGS-KATEGORIE (wenn Du nichtmehr die oder der Erste sein kannst)

Von Bert Hickler haben die meisten noch nie gehört. Aber Emely Earheart kennen schon wesentlich mehr Menschen. Sie hat erst nach Bert Hickler den Atlantik überquert. Aber sie war nicht nur die Dritte. Sie war auch die erste Frau und damit die Erste in ihrer Kategorie. Ein weiteres Beispiel für diesen Positionierungsgrundsatz ist Reinhold Messner. Er war bei weitem nicht der Erste, der den Mount Everest bestieg. Ihm gelang es aber als Erster ohne Sauerstoff-Gerät.

5.

BESSER SPITZ STATT BREIT

Menschen wie Reinhold Messner, Neil Armstrong und Charles Lindbergh gelang das Außergewöhnliche, weil sie damit die Ersten waren. Aber auch weil sie in ihrem Leben auf eine Sache konzentrierten. Sie wurden in dieser Sache schnell besser. Nimm Dir diese Menschen zum Vorbild: Habe den Mut zu verzichten. Weniger ist mehr. Entscheide Dich sich für ein Spezialgebiet oder ein eng definiertes Geschäftsfeld. Je spitzer Du eintauchst, desto schneller wächst Dein Marktanteil oder Deine Verantwortung.

6.

BEDIENE EIN GRUNDBEDÜRFNIS

Spezialisierung ist das A und O einer erfolgreichen Positionierung. Du solltest Dich aber nicht in erster Linie auf ein bestimmtes Verfahren spezialisieren – das kann schnell überholt und nicht mehr modern sein. Erfülle besser ein bestimmtes Grundbedürfnis und werde Expertin oder Experte auf diesem Gebiet. Damit bleibst Du unabhängig von wechselnden Verfahrensweisen und wirkst Deinen Kunden gegenüber souverän.

7.

WÄHLE EINE KLEINE ZIELGRUPPE

Entscheide Dich bewusst für ein Grundbedürfnis und eine Zielgruppe. Versuche nicht, es allen recht zu machen. Wer das versucht, macht am Ende nicht einen Menschen glücklich. Denke lieber darüber nach, welche Kunden oder Menschen Du mit Deinem Angebot ansprechen willst. Dieser Grundsatz ist heute wichtiger denn je. Denn moderne Kunden wünschen sich eine individuelle Ansprache – mit „Einheitslösungen“ kommst nicht mehr weit. Fokussiere Dich auf eine Zielgruppe. Du musst sehr viel über diese Menschen wissen – ihr Alter, ihren Beruf, ihren Familienstand, ihre Hobbies und vieles mehr.

8.

LÖSE FÜR ANDERE EIN PROBLEM

Frage Dich als nächstes: Was ist das dringendste Problem meiner Zielgruppe? Finde heraus, wie Du dieses Problem lösen kannst. Am besten gelingt das über einen guten Kontakt zur Zielgruppe. Spreche immer wieder mit Deinen wichtigsten Kunden. Finde heraus, was sie beschäftigt. Biete Lösungen an. Denke auch darüber nach, mit wem Du zur Lösung des Problems kooperieren solltest. Wo befindet sich Dein Engpass und wer könnte ihn für Dich beseitigen.

9.

REDE ÜBER DEINE IDEE

Wenn Du die ersten acht Grundsätze umsetzt, bist Du weit gekommen. Doch die beste Idee ist nutzlos, wenn Du nicht darüber redest. Du musst andere auf Dich und Deine Idee aufmerksam machen. Es reicht nicht, etwas als Erstes zu tun. Du musst auch die oder der Erste sein, den die Öffentlichkeit damit in Verbindung bringt. Es gibt viele Möglichkeiten, sich als Expertin oder Experte zu positionieren. Halte Vorträge, schreibe ein Buch, verfasse einen Fachartikel. Schreibe einen Blog und mache ihn bekannt. Allein Deine Bekanntheit entscheidet über die wirtschaftliche Verwertbarkeit Deiner Positionierung.

10.

BESTIMME DEN PREIS

Wenn es Dir gelingt, anders und außergewöhnlich zu sein und dies zu kommunizieren, genießt Du einen entscheidenden Vorteil. Du kannst den Preis Deines Angebotes bestimmen. Ansonsten macht es die Konkurrenz. Experten – ob selbstständig oder angestellt – haben eines geschafft: Die Menschen bitten sie geradezu, ihr Geld zu nehmen. Eine erfolgreiche Positionierung als Experte kann Dein Einkommen auf eine Höhe bringen, von der Du heute nicht einmal zu träumen wagst. Wenn Du Dich erfolgreich positionieren willst, musst Du viel Zeit einkalkulieren. Aber ich verspreche Dir: Es lohnt sich, eine erfolgreiche Positionierung wird Dein Leben ändern!

Entfesse dein volles Potenzial mit dem 'Kickstart Positionierung' Kurs von Bodo Schäfer! Lerne praxiserprobte Strategien, um schnelle Ergebnisse zu erzielen und deinen Umsatz in kurzer Zeit zu verdoppeln. Melde dich jetzt an und erhalte in deinem Online-Kurs exklusive Live-Ausschnitte aus dem Seminar 'Sog-marketing durch Positionierung'



Erhalte praktische Strategien und Tipps, um deinen Umsatz zu verdoppeln.

Lerne, wie du den richtigen Preis für deine Produkte oder Dienstleistungen festlegst.

Baue dein System um automatisch Kunden zu bekommen. Auf Knopfdruck!

”

„Ich dachte ich muss so viel aufgeben, wenn ich mich deutlicher und spitzer positioniere, aber durch Bodo habe ich gemerkt, dass ich viel mehr gewinne und genau meinen Weg gehe um Möglichste vielen Menschen zu helfen.“

B. Fuchsenthaler

”

JETZT ANGEBOT SICHERN!