

## Ein unverwechselbares Profil für eine klare Positionierung

Beschäftigen Sie sich derzeit mit der Marketingplanung für 2008? Oder überlegen Sie gerade, wie Sie Ihr Marketing ausbauen können, ohne dafür mehr zahlen zu müssen? Dann dürfte dieser Zielgenau-Newsletter für Sie genau richtig sein – aber auch für alle anderen, die erfolgreich auf dem Markt agieren wollen.

### Die richtige Planung?

Am Ende eines Jahres werden in vielen Unternehmen und Non-Profit-Organisationen die Planungen für das kommende Jahr vorgenommen. Dabei wird überlegt:

- Wie können wir unsere Angebote und Themen noch besser vermarkten?
- Wie können wir uns mit unseren Vorteilen noch deutlicher von

den Mitbewerbern abheben – obwohl die mehr Geld für Werbung haben?

- Wie erreichen wir die richtigen Kunden? Diejenigen, die auf Qualität und nicht das billigste Angebot achten.
- Wie können wir noch mehr Empfehlungen von Kunden bekommen? Mit einer Bonuskarte oder Preisnachlässen?
- Welche Maßnahmen und Aktionen können wir noch zusätzlich unternehmen, um uns bekannter zu machen?

Das Ergebnis sind oft viele Ideen – aber auch eine gewisse Ratlosigkeit, was der richtige Weg ist.

Doch was ist der richtige Weg? Vielleicht ist es sinnvoll, andere Fragen zu stellen:

- Welches Bild haben meine Kunden von mir?
- Welches Bild sollen sie haben?
- Wie klar ist mein Profil – oder bin ich mit der Zeit unscharf geworden und hebe mich mit meinen Vorteilen nicht mehr von der Masse ab?



### Vermarktung: eine Kunst

Warum ist es für Sie wichtig, als Unternehmen oder Non-Profit-Organisation ein klares Profil zu haben? Einige wenige Punkte zeigen die Notwendigkeit:

- Ihre Konkurrenz nimmt zu und wirbt immer intensiver – dies gilt auch für den Non-Profit-Bereich!
- Die Unterschiede zwischen den Produkten und Dienstleistungen – etwa im technischen Bereich – werden immer feiner und damit schwerer von außen zu erkennen. Die Folge: Sie sind immer komplexer und erklärungsbedürftiger
- Die Medienwelt wird immer differenzierter, die Zielgruppen immer kleiner – der Kommunikationsaufwand wird so zunehmend größer und vielfältiger.
- Immer mehr Informationen prasseln auf uns Tag für Tag ein – es ist unmöglich, sie zu verarbeiten. Der Informationsoverload nimmt zu!

Ein Lösungsansatz: **Schärfen Sie Ihr Profil!** Ein zweiter: **Positionieren Sie sich richtig!**

### Das eigene Profil schärfen

Als einzelne Person ist ein klares, stimmiges Profil noch gut vorstellbar. Doch wie erreicht man es als Unternehmen? Was macht ein unverwechselbares Profil gerade bei mittelständischen Unternehmen und Non-Profit-Organisationen aus?

Dazu gehören u.a.

- klare Ziele und eindeutige, innovative Marketingstrategien,
- die Konzentration auf wenige Kernthemen
- sich der eigenen Stärken, Vorteile (USP) und Werte immer wieder bewusst machen und sie konsequent einzusetzen,
- das Verdichten der zentralen Botschaften und Vorteile auf wenige Worte,
- der Einsatz von geeigneten Bildern, um diese Botschaften zu visualisieren (Der alte Satz „*Ein Bild sagt mehr als 1.000 Worte*“ gilt noch heute.),
- ein gutes Produkt oder eine gute Botschaft braucht die richtige Zielgruppe und eine richtige Ansprache – in einer sich ständig verändernden Medienwelt ist hier immer wieder darauf zu achten.

Die Wahl der optimalen Marktnische und der richtigen Positionierung ist ebenfalls wichtig. Das geeignete Umfeld – und man wird stärker wahrgenommen. Auch ein freiwilliges soziales Engagement (Corporate Social Responsibility - CSR) trägt nachhaltig zur Profilierung und Positionierung bei.



### Ein lohnender Einsatz

Die Vorteile eines unverwechselbaren Profils und einer eindeutigen Positionierung können ganz unterschiedlich sein – so individuell wie Ihre Organisation. So etwa:

- neue Geschäftsfelder und potentielle Zielgruppen werden ermittelt,
- die Angebote und Dienstleistungen werden zielgenau konzentriert,
- die Marketingmaßnahmen werden konzentriert – und entfalten so mehr Wirkung,
- neue Kooperationsmöglichkeiten werden entdeckt,
- die Kunden- und Zielgruppen können in ihrer Lebens- und Arbeitssituation optimal angesprochen werden.

Vor allem erhalten Sie neue Motivation und Sicherheit für Ihre Arbeit.

### Ausblick

Ein klares Profil und die richtige Positionierung sind wichtig. Wenn Ihre Kunden ein klares, unverwechselbares Bild von Ihnen, Ihrem Unternehmen und Ihren Angeboten haben, dann erzielen Sie nachhaltige Vorteile.



Profitieren Sie mit Ihrem Unternehmen oder Ihrer Einrichtung von den **Zielgenau-Strategie-Bausteinen** – und schärfen Sie Ihr Profil!

**Zielgenau. Ihr Wettbewerbsvorteil**