

## Strategische Positionierung

Nur einem Unternehmen, das gut positioniert ist, trauen KundInnen eine zufriedenstellende Leistungserbringung zu. Die zentrale Frage lautet: Wofür steht Ihr Unternehmen? Wenn Sie nicht im Meer der Angebote und Werbebotschaften untergehen wollen, brauchen Sie mehr als ein einzigartiges Nutzenversprechen (U.S.P.). Wir entwickeln mit Ihnen die differenzierende Positionierung, die Ihnen einen sinnvollen Platz im Gedächtnis Ihrer Zielgruppe sichert.



Es kommt nicht darauf an, mit dem Kopf durch die Wand zu gehen, sondern mit den Augen die Tür zu finden.

*Werner von Siemens*

### Anlässe

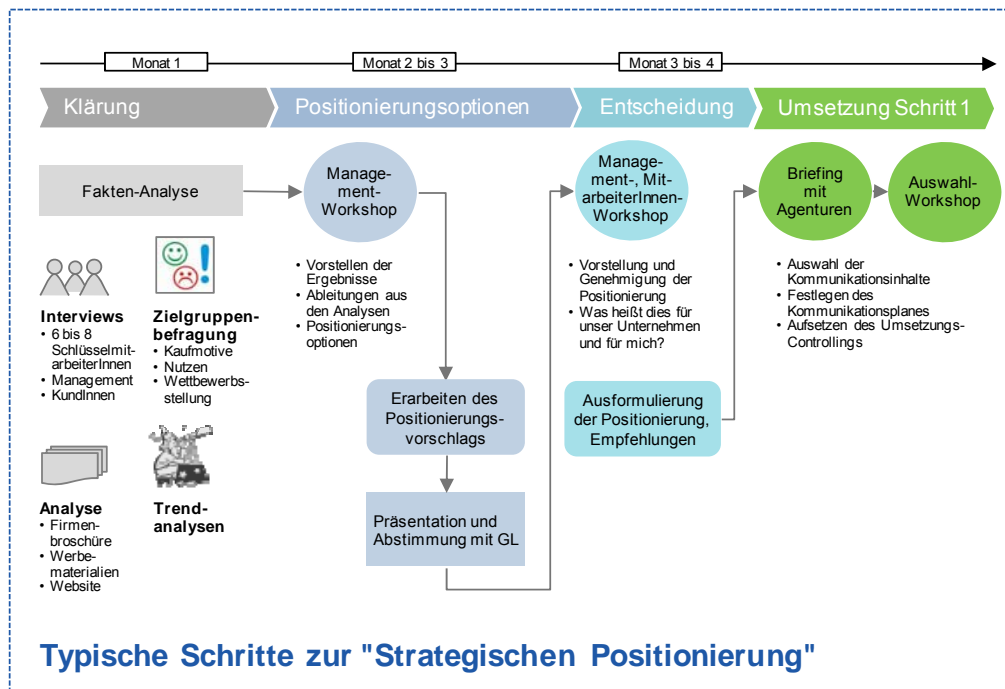
- Ihre Vertriebsmannschaft redet zu viel über den Preis (der Wettbewerbsprodukte).
- Sie haben keine wirklich klare Antwort auf die Frage: „Wieso soll ein/e Kunde/in ausgerechnet bei Ihnen kaufen und nicht beim Wettbewerb?“
- Für die Antwort auf „Wofür steht Ihr Unternehmen?“ brauchen Sie mehr als 30 Sekunden.
- Sie haben das Gefühl, dass die bisherige Strategiearbeit zu wenig wirksam war.
- Sie wollen Ihr Produktportfolio verändern, neue Märkte und Zielgruppen erobern.
- Sie starten ein neues Unternehmen.
- Sie wollen ein neues Produkt einführen.

### Nutzen

In der strategischen Positionierung haben Sie festgelegt,

- welche klar definierten Zielgruppen welche relevanten Bedürfnisse haben.
- welchen klar beschriebenen Nutzen Sie wie liefern werden.
- wie sich Ihr Nutzenversprechen von den Versprechen der Wettbewerber unterscheidet.

Die strategische Positionierung bildet den Kern Ihrer Strategie sowie der internen und der externen Kommunikation. Damit gelingt eine motivierte, zielgerichtete, erfolgreiche und sinnstiftende Umsetzung der Strategie.



### Wir unterstützen Sie, indem wir ...

- einen maßgeschneiderten Positionierungsprozess entwickeln.
- Instrumente und Methoden einbringen.
- KundInnen befragen, Trend- und Marktanalysen liefern.
- Ihnen Mut machen, sich auf Ihre Stärken zu konzentrieren.
- den Gesamtprozess moderieren und einen sinnvollen Umsetzungsplan liefern.

### Referenzen

BayWa Agrar • DuPont de Nemours • Landring Weiz

### Ansprechpartner



Dr. Hans Bodingbauer  
[hans.bodingbauer@ICG.eu.com](mailto:hans.bodingbauer@ICG.eu.com)



Mag. Manfred Höfler  
[manfred.hoefler@ICG.eu.com](mailto:manfred.hoefler@ICG.eu.com)