



## Positionierung & Profilierung: Ist-Soll Analyse

Eine klare Positionierung und Profilierung stellt die Grundlage einer erfolgreichen Geschäftstätigkeit dar. Nur wenn Sie sich von Mitbewerbern abheben (Stichwort USP), nimmt der Kunden Sie und Ihre Leistungen wahr! Wie sieht es bei Ihnen aus? Besteht Klarheit bezüglich Ihrer Identität, Ihren Zielkunden und dem Wert Ihrer Arbeit? Egal ob Sie ein Jungunternehmen oder schon länger im Markt tätig sind, es lohnt sich dies zu analysieren!

### Für Wen ist dieses Coaching geeignet?

- KMU-Unternehmer und Marketingverantwortliche mit geringem Zeitbudget, die Ihr Marketing selbständig betreuen und einen Sparring-Partner benötigen, um konkrete Fragestellungen der Positionierung und Profilierung zu klären.
- Jungunternehmer, die noch ganz am Anfang stehen und Ihre Basis für eine erfolgreiche Tätigkeit legen möchten.

### Aufbau und Themenschwerpunkte

#### Die Innensicht: Selbst-Analyse

- Ihre Stärken und Besonderheiten finden
- Die eigenen Schwächen erkennen
- Wofür stehen Sie – und wofür nicht?

#### Die Aussensicht: Perspektivenwechsel

- Marktchancen und –gefahren evaluieren
- Vergleich mit den direkten Wettbewerbern und Abgrenzung zum Wettbewerb ausarbeiten
- Zielkunden definieren: Was sind deren Situation, Probleme und Bedürfnisse
- Wie stehen wir zu unseren Lieferanten und Abnehmern?

#### Ganzheitliche Betrachtung: Zusammenführung

- Bestimmung der eigenen Positionierung und Profilierung
- Nutzen und emotionalen Wert Ihrer Dienstleistung/ihres Produkts konkretisieren
- Klare Angebote kreieren und starke Botschaften ausarbeiten
- Festlegung der nächsten Schritte

### Ablauf

- Erstgespräch zur Besprechung der Wünsche bzw. Erwartungen und Absteckung der Rahmenbedingungen
- Vorgängige Analyse des bestehenden Auftritts, der verfügbaren Marketingmittel und deren Wirkung durch SAMOCO
- Erarbeitung durch den Auftraggeber unter Coaching und Anleitung durch SAMOCO gemäss individuellen Bedürfnissen
- Vorbereitung und Durchführung von mehreren gemeinsam definierten Sitzungen

### Was Sie erhalten?

- Coaching-Unterlagen als Rüstzeug für Ihre Unternehmenskommunikation bzw. Marketingtätigkeit
- Eine unabhängige und objektive Zweitmeinung
- Die Möglichkeit für ein weiterführendes Coaching im Bedarfsfall
- Die Vermittlung von passenden Dienstleistern bei Bedarf

### Ihr Nutzen

Nach dem Coaching haben Sie Klarheit für eine fokussierte Umsetzung: Sie kennen den Wert Ihrer Dienstleistung bzw. Ihres Produkts, wissen wie Sie sich vom Wettbewerb unterscheiden und können Ihre Zielkunden gezielt ansprechen!

### Interessiert?

Erzählen Sie uns von Ihren Bedürfnissen. Gerne erstellen wir eine unverbindliche Offerte für Sie.