

Warum eine Positionierung Unternehmen so wichtig ist und 4 Tipps



Sie möchten sich von Ihren Konkurrenten abheben und mehr Kunden gewinnen? Dann sollten Sie mit der klaren Positionierung Unternehmen nicht länger warten. Denn durch eine fokussierte Unternehmens-Positionierung erhalten Sie einen klaren Wettbewerbsvorteil.

Warum die Positionierung Unternehmen ein entscheidender Baustein für Ihren Unternehmenserfolg ist...

Es gibt ca. 2 Millionen kleine und mittelständische Unternehmen in Deutschland. Warum also benötigen die Menschen gerade Ihre Produkte und Dienstleistungen?

Im Jahr 2012 nutzten dreiviertel der Deutschen das Internet um hier nach Produkten oder Dienstleistern zu suchen. Hier tummelt sich also nicht nur Ihre Zielgruppe sondern auch eine Menge Konkurrenz. Mit bloßen Floskeln werden Sie Ihre Interessenten im schnelllebigen Internet nicht überzeugen!

Wir hören oft, dass Unternehmer deshalb eine Menge verschiedener Produkte und Dienstleistungen anbieten, um keinen Kunden zu verlieren. Aber genau das ist der falsche Weg!

Warum sollte ein Interessent gerade bei Ihnen kaufen?

Weil Sie so viele verschiedene Sachen anbieten? Und irgendwas wird schon dabei sein? Eher nicht! Sie haben nicht viel Zeit die Besucher Ihrer Website von sich und Ihrem Angebot zu überzeugen. Sonst klickt er zur nächsten Website weiter, ist weg und hat nichts gekauft.

Deshalb ist eine klare Positionierung Unternehmen für Ihren Erfolg so wichtig:

- Mit einem Unternehmen, das alles Mögliche anbietet, gewinnen Sie keine neuen Kunden und schon gar nicht online.
- Kunden suchen nach Produkten bzw. Dienstleistungen, die Ihre Probleme lösen.
- Ihr Vorteil als kleines Unternehmen gegenüber den großen Konzernen: Sie sind greifbar, können persönlich für Ihre Kunden da sein – das sollten Sie auch so über Ihre Website kommunizieren. Zeigen Sie sich! Wer sind Sie? Ihr Bild nach außen sollte harmonisch wirken.
- Nur durch eine klare Positionierung Unternehmen können Sie sich von Ihrer Konkurrenz abheben.
- Möchten Sie neue Kunden gewinnen? Dann müssen Sie im ersten Schritt ein Vertrauensverhältnis aufbauen und das geht nur über eine durchsichtige Unternehmens-Positionierung.



Unsere 4 Tipps für Ihre Positionierung Unternehmen:

1. Ihr Profil – Entwickeln Sie für sich ein persönliches Profil und entdecken Sie Ihre Leidenschaft wieder für das was Sie tun!

2. Wer ist Ihre Zielgruppe und was will sie? Sie haben Stärken und Kompetenzen auf Ihrem Gebiet, sonst hätten Sie sich nicht mit Ihrem Business selbständig gemacht. Machen Sie diese nutzbar für den Kunden und kommunizieren Sie dies auch in Ihren Angeboten. Nur wenn Sie die Wünsche Ihrer Zielgruppe kennen und wissen, wie Sie am besten darauf eingehen können, machen Sie Ihr Experten-Wissen für Ihre Kunden nutzbar. Deshalb: Erfahren Sie so viel wie möglich über Ihre Zielgruppe!

3. Ihre Angebote auf den Kundenwunsch abstimmen – Stellen sie eine Verknüpfung zwischen Ihrem Können und dem Kundenwunsch her und erfüllen Sie die Erwartungen Ihrer Kunden. So sichern Sie sich einen echten Wettbewerbsvorteil.

4. Marktanalyse und Marketing – Ihre Kommunikation nach außen sollte ebenso wie Ihre Produkte und Dienstleistungen so genau wie möglich auf die Wünsche der Kunden abgestimmt sein, um ein stimmiges Gesamtbild für Ihr Unternehmen zu vermitteln. Entscheidend ist, dass Sie sich und Ihre Angebote so attraktiv wie möglich für Ihre Zielgruppe darstellen und dabei kein Gefühl der Unsicherheit beim Kauf aufkeimen lassen. So erschaffen Sie für Ihre Produkte einen echten Nachfrage-Sog.

Das alles ist leichter gesagt als getan – das ist uns klar. Deswegen haben wir für Sie einen umfangreichen Positionierungs-Kurs entwickelt für Ihre fokussierte und gewinnbringende Unternehmens-Positionierung: <http://www.kundengewinnung-im-internet.com/positionierung/>



Über die Autoren

Elisabeth & René Penselin

Elisabeth und René Penselin sind Gründer und Begleiter zahlreicher Unternehmensprojekte, die sie in den letzten 15 Jahren in unterschiedlichen Funktionen, ob als Geschäftsführer, Marketingleiter, Trainer, Unternehmensberater oder Vertriebsmanager erfolgreich unterstützt haben.

Ursprünglich kommt René Penselin aus der Betriebswirtschaft und dem klassischen Verkauf, wo er lange Jahre als Manager in Handel und Industrie tätig und für 24 Millionen Euro Umsatz verantwortlich war. Elisabeth Penselin kommt aus der Kommunikationspsychologie und spezialisierte sich schnell für das Onlinemarketing.

Sie selbst haben 2009 das Unternehmen WiPeC gegründet und von heute auf morgen komplett über das Internet aufgebaut. Mittlerweile gewinnen sie 80% Ihrer Kunden online, besitzen mehrere florierende Internet-Projekte, ein erfolgreiches Mitgliederprojekt sowie ein fünfköpfiges Mitarbeiter-Team.



Als Unternehmensberater, Trainer und Coaches unterstützen sie heute kleine und mittelständische Unternehmen sowie Freiberufler bei der Kundengewinnung im Internet – deutschlandweit, sowie in der Schweiz und Österreich.



Ihre Kunden schätzen zum einen ihren großen Erfahrungsschatz im Online Marketing und Verkauf, als auch ihre herausragenden und professionell ausgebildeten Beraterfähigkeiten, mit Kunden gemeinsam die passende Onlinestrategie zu entwickeln und dann auch in die Praxis umzusetzen.

Mit ihrem Team aus Social Media und Content Managern, IT-Experten und Webdesignern bieten sie die optimale strategische Beratung sowie deren professionelle Umsetzung für mehr neue Kunden über das Internet.

Elisabeth und René Penselin führen ihr Unternehmen nach dem Motto „nicht fragen, geht das, sondern: wie geht das?“.

Kontaktieren Sie das WiPeC-Team!

Eine detailliertere Beschreibung der WiPeC-Dienstleistungen finden Sie auf ihrer Website www.kundengewinnung-im-internet.com.

Wenn Sie Fragen zu ihren Dienstleistung haben, dann rufen Sie das WiPeC-Team an unter 0351. 843 58 41 an oder schicken Sie ihnen eine E-Mail an info@wipec.de

Das Team freut sich, wenn sie auch Ihre Unternehmensentwicklung positiv stärken kann!



Impressum

WiPeC – Experten für Vertrieb & Marketing 2.0
Elisabeth & René Penselin

Kronenstraße 61
D-01129 Dresden

Fon: +49 (0) 351. 843 58 41
info@wipec.de

www.kundengewinnung-im-internet.com
www.wipec.de
www.facebook.com/wipec



© Rainer Sturm / pixelio.de

