



KATRIN KNÖRRICH
AGENTUR
FÜR DYNAMISCHES
MARKETING

Alleinstellungsmerkmal als Erfolgsfaktor

AC² Gründerregion

5.12.2017

Der Plan für heute:

- Einführung
- Möglichkeiten der Differenzierung
- Vorgehen
- Nutzenargumentation

Bedeutung

- **USP Unique Selling Proposition**
besonders/einzigartig, Angebot, Vorschlag/Behauptung
- Das Entscheidende: Kein anderer hat es zum Aufhänger der Kommunikation gemacht.
- Austauschbares Produkt zu einem einzigartigen Angebot formen.
- Positionierung warum? Märkte sind gesättigt, Produkte werden durch zunehmende Standardisierung austauschbar und funktional gleichwertiger. In etablierten Märkten Aufmerksamkeit wecken und etablieren.

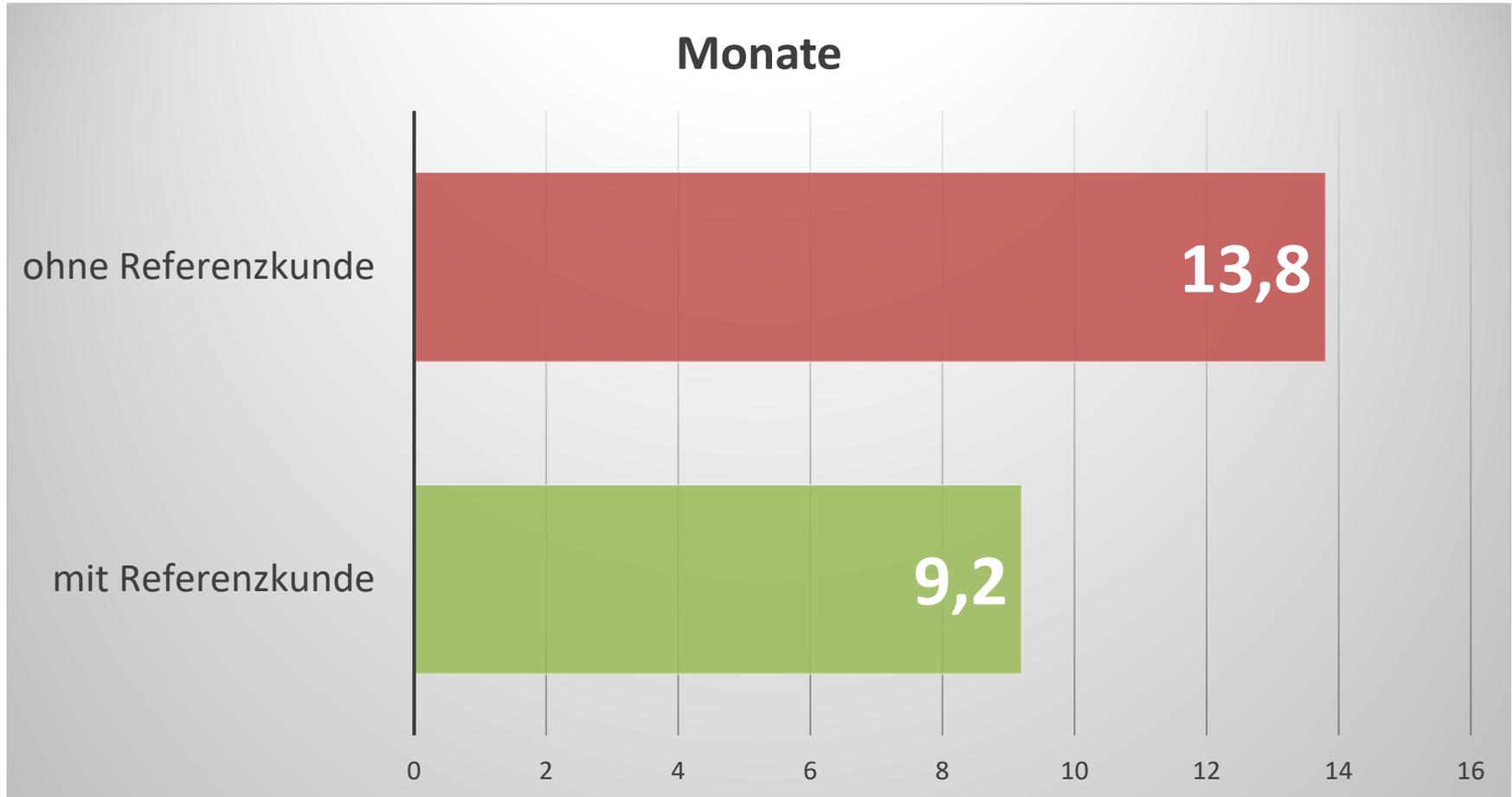
Möglichkeiten der Differenzierung

- Qualität und Kundenorientierung 😞
- Kreativität 😞
- Preis 😞
- Marktführerschaft 😊
- Tradition 😊
- Pionier sein 😊
- Produkt(beschaffenheit) 😊
- Unabhängig vom Produkt 😊
- Spezialisierung 😊
- ...

Vorgehen

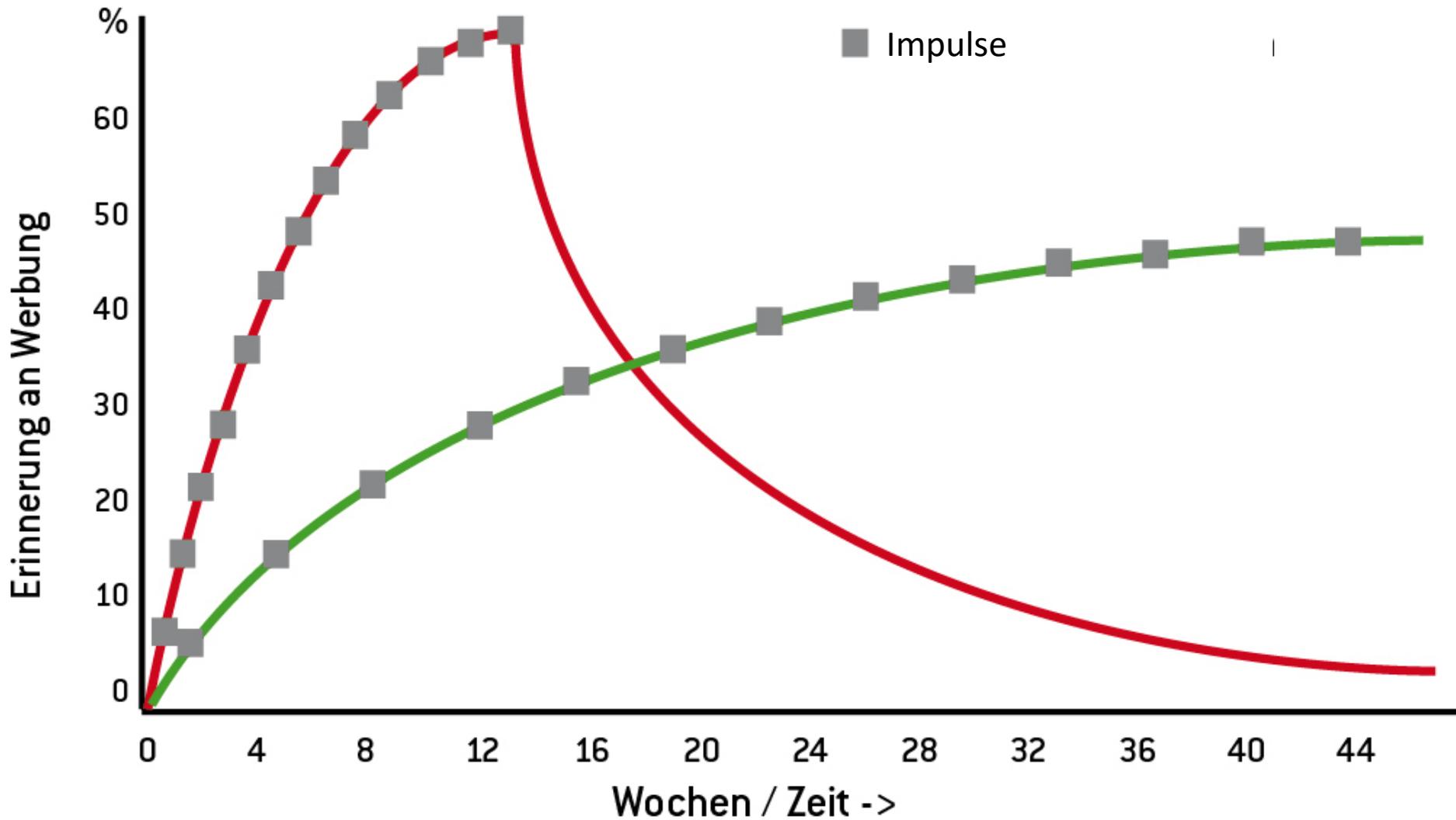
1. Im Marktumfeld orientieren
2. Entscheidende Differenzierungsmerkmal identifizieren
- aus Kundensicht
3. Beweise liefern, real und glaubwürdig auftreten
4. Differenzierung kommunizieren - einfach ist besser als kompliziert. (bio ist gesund)
5. Verteidigen und überprüfen, USP treu bleiben.
Mut und Geduld!

Vermarktung von Investitionsgütern



Wissenschaftliche Studie zum Industriegütermarketing bei Unternehmen der chemischen Industrie in Deutschland.
„Akzeptanz: Die Annahme durch den Markt wird mit Referenzkunden um 33 Prozent beschleunigt.“ Absatzwirtschaft
10/2012, Prof. Dr. Roland Helm, Dr. Gregory Nicklas, Christian Nowack

Typische Lern- und Vergessenskurven



Nutzenargumentation

- Kunde muss Nutzen/Mehrwert erkennen
- USP: Fokus auf einen Nutzen/Begriff
- Es geht nicht darum, alle zubekommen, sondern die für Sie interessanten Kunden auch wirklich zu erreichen!
- Schopenhauer: Bei gleicher Umgebung schaut doch ein jeder Mensch in eine andere Welt.

Fazit

- USP wichtige Voraussetzung um am Markt zu etablieren
- Entscheiden ist das P am USP: die Behauptung/Vorschlag.
- Differenzierung = Nutzen aus Kundensicht
- Kommunizieren Sie konsequent, einfach und emotional, dramatisieren Sie

Zeit für Ihre Fragen.

So können Sie mich auch später noch erreichen:



Katrin Knörrich

Tel. +49 2408 958130

Mobil: +49 172 2060898

Email: kk@knoerrich-marketing.de

Münsterstr. 40c

D - 52076 Aachen



Kontaktdaten