

Positionierung schlägt jedes Marketing

In der Werbe- und Marketingbranche verpuffen immer mehr herkömmliche Aktionen. Massenwerbung ohne klare Zielgruppenansprache funktioniert nicht mehr, Responsequoten im Offline-Bereich sinken stetig und es kursiert immer mehr Werbung ohne Sinn und Verstand. Deshalb suchte die Nailaer Werbeagentur dr.mohr lange nach einem System, das Marketing-Erfolge sicher und nachvollziehbar schaffen kann. Mit der Energie-Resonanz-Positionierung vom führenden Positionierungs-Experten Peter Sawtschenko bietet dr.mohr seit November als eines der ersten Unternehmen in Deutschland und als erstes zertifiziertes Positionierungszentrum in Bayern ein zuverlässiges System für eine erfolgreiche Positionierungsstrategie. Sawtschenko positionierte mit seiner Energie-Resonanz-Positionierung bereits mehrere hundert Firmen und sicherte ihnen so eine absolute Alleinstellung und somit konstantes Wachstum. Zu seinen Kunden gehörten unter anderem Shell, Colgate, Hewlett Packard und American Express.

Bei der Positionierung geht es darum, wie man mit seinem Unternehmen und dessen Kompetenzen und Angeboten eine hohe Resonanz bei der eigenen Zielgruppe entfacht, wie ein brennendes Problem des Kunden gelöst oder dem Kunden beim Erreichen eines wichtigen Ziels geholfen werden kann. Je größer und überraschender der Nutzen gegenüber allen bisherigen Lösungen ist, desto mehr Anziehungskraft wird das eigene Angebot haben. Beispiele für die Positionierung sind:

- Ein Sanitärbetrieb bietet barrierefreie Badsanierung innerhalb von einer Woche und kümmert sich um Fördergelder. Er rennt damit offene Türen bei einer zahlungskräftigen Kundschaft ein. Die Kunden stehen mittlerweile Schlange.
- Ein Küchenhersteller entwickelt die weltweit erste tiertaugliche Küche. Bereits nach 14 Tagen löst das Angebot 750 Berichte im Internet aus. Die hohe Aufmerksamkeitswelle schafft große Nachfrage ohne jegliche Werbekosten.
- Ein Silikonhersteller analysiert seine Patentschriften nach Alleinstellungen. Es wird ein klarer Nutzen für eine Langzeitelastizität selbst bei extremsten Temperaturschwankungen gefunden. Mit einer plakativen PR-Kampagne kann man innerhalb kürzester Zeit den Auftragszuwachs um 60 Prozent steigern.

In jeder Branche und bei jeder Unternehmensgröße sind Alleinstellungsmerkmale möglich. Die logische Folge: Das optimal positionierte Unternehmen hat keinen Wettbewerb mehr, benötigt weniger Werbeausgaben, erzielt bessere Preise und erwirtschaftet damit mehr Umsatz und Gewinn. Schon nach einigen erfolgreichen Workshops wird klar: Die richtige Positionierung schlägt jede Art von Marketing.

Weitere Informationen sowie ein Audiobook zum Thema „Die Energie-Resonanz-Positionierung – das Geheimnis erfolgreicher Unternehmen“ finden Sie unter www.positionierungszentrum-hochfranken.de.



KONTAKTIEREN
SIE UNS
0 92 82 / 61 0