

Wollen Sie auffällig sein im Markt? Möchten Sie, dass potentielle Kunden bei Ihnen kaufen und nicht beim Mitbewerber?
Dann geben Sie Ihrem Kunden einen guten Grund dafür! Helfen Sie ihm bei der Entscheidungsfindung. Nenne Sie Ihren Unique Selling Point/ Position. Also Ihre Einzigartigkeit.



In fast jeder Berufssparte geht es darum, sich auffällig und merkwürdig im Markt zu positionieren – um sich vom Mitbewerber abzuheben. Denn bei den meisten Gewerken ist die Zahl der Kollegen hoch und viele Kollegen leisten erstaunliches.

Was macht Ihr Produkt, Ihre Dienstleistung, Ihr Angebot so unwiderstehlich? Aus welchem Grund soll der Kunde ausgerechnet bei Ihnen kaufen? Was leisten Sie, was leistet Ihr Produkt anders als Ihre Kollegen?

Das sind spannende Fragen, die genauer beleuchtet werden wollen.

Hilfreich: Gestalten Sie vorab Ihren Wunschkunden/ Ihren Kundenavatar. So können Sie den besonderen Nutzen und Ihren USP besser auf Ihre Kunden abstimmen. (s. Kundenavartar*).

Gestalten Sie jetzt Ihren USP. Folgende Punkte können Sie dabei unterstützen:

Meine Ausbildung:
Zusatzqualifikationen
Erfahrungsschatz
Persönlichkeit

Mein Produkt:
Das Besondere daran:

Mein Angebot:

Mein Service:
Cialdini* beachten!

Mein Netzwerk als Unterstützung für den Kunden:

Der explizite Nutzen für den Kunden:

Eigene Ideen:

USP Fazit oder Slogan:

(s.kostenloser Downloadbereich von remotivation.de, Bereich Verkauf, Übungsblatt)

