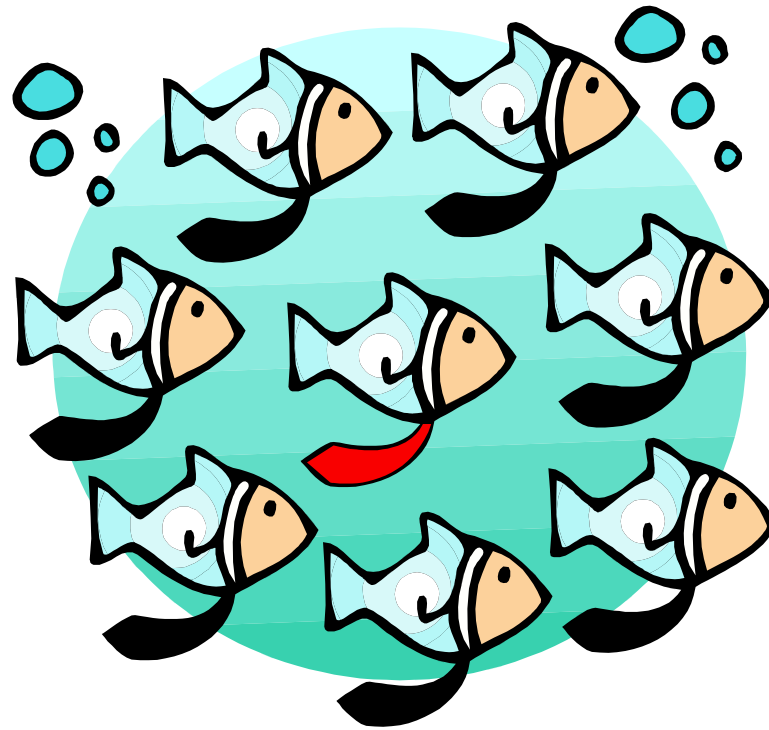




Das Alleinstellungsmerkmal





How To Ethically Blow Your Competitors Out Of The Water



Sie sind einzigartig!



Wir alle haben...

- verschiedene Biografien
- verschiedene Charaktere
- unterschiedliche Erfahrungen
- unterschiedliche Stärken und Schwächen

...wir sind alle anders als Andere!



Das Alleinstellungsmerkmal

USP (Unique Selling Proposition)

Das Erreichen einer Unique Selling Proposition (USP) ist eine Zielgrösse des strategischen Marketings. Durch Individualisierungs- und Profilierungsstrategien wird eine Einzigartigkeit und Unverwechselbarkeit, z.B. eines Produktes, eines Betriebstyps oder eines Erscheinungsbildes angestrebt. Das Erfolgspotential eines USP hängt wesentlich davon ab, dass diese Einzigartigkeit und Unverwechselbarkeit

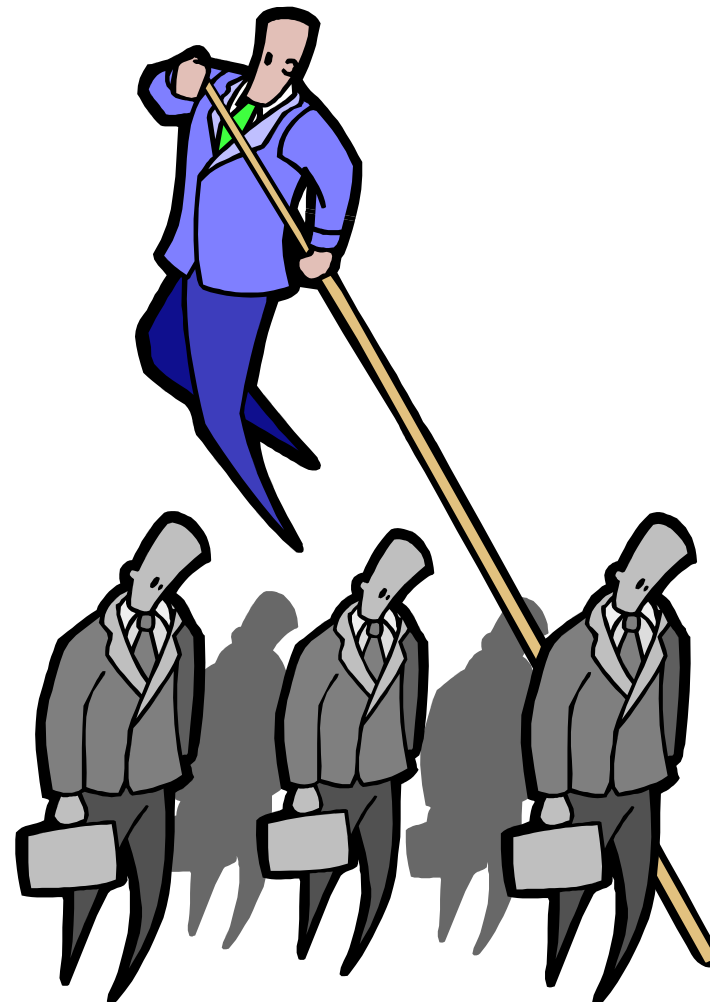
- von den Kunden wahrgenommen wird
- für den Kunden wichtig ist
- von der Konkurrenz schwer einholbar ist



Was ist Ihr Alleinstellungsmerkmal?

Wo ist der Unterschied,

- der **Sie** von den anderen unterscheidet,
- für **Ihre** Kunden wichtig ist,
- von **Ihren** Kunden wahrgenommen wird,
- von **Ihrer** Konkurrenz schwer einholbar ist?



Kontakt

Dr. Stephan List
Rabenweg 13

D- 88213 Ravensburg

Tel.: +49 751 79200
info@drlist.de
<http://www.toolblog.de>

