



Leitsätze für die abgrenzende Erfolgspositionierung

1. Leitsätze für die strategische Stärkenanalyse	
1.	Seien Sie anders als andere – werden Sie einzigartig!
2.	Bauen Sie gezielt Ihre Stärken aus – vernachlässigen Sie Ihre Schwächen!
3.	Suchen Sie konsequent nach Ihren Stärken – sie sind überall vorhanden! Analysieren Sie Ihre Ist-Situation – Entdecken Sie Ihre spezielle Stärke!
4.	Identifizieren Sie die grössten Stärken und verknüpfen Sie sie zu neuen Leistungsangeboten für Ihren Zielmarkt!
5.	Bauen Sie somit Ihr persönliches, unverwechselbares Leistungsprofil auf!

Meine drei wichtigsten Gedanken, Einsichten, Schlüsselworte:

-

-

-

Wer seine Kräfte spitz konzentriert statt breit verzettelt, überwindet Widerstände relativ einfach!

Konzentrieren Sie sich auf Ihre Schwächen – und Sie bleiben durchschnitt!



Leitsätze für die abgrenzende Erfolgspositionierung

2. Leitsätze für Ihre erfolgsversprechende Differenzierung

1. Ihre Stärken sind der Schlüssel, mit dem Spezialgebiet haben Sie Ihr passendes Schloss!
2. Seien Sie lieber auf diesem kleinen Spezialgebiet der Erste als woanders der Dritte!
3. Tun Sie, was Sie gut und gerne tun: Das werden Spitzenleistungen!
4. Je enger Sie ihr Spezialgebiet definieren, desto schneller wird Erfolg sichtbar!
5. Entfalten Sie Ihre Stärken auf dem erfolgsversprechendsten Spezialgebiet!
6. Sie können beliebig wachsen, wenn Sie Ihren Stärken treu bleiben!

Meine drei wichtigsten Gedanken, Einsichten, Schlüsselworte:

-

-

-

Lieber der Erste im Dorf als der Zweite in der Stadt!
J. Cäsar

Leitsätze für die abgrenzende Erfolgspositionierung

3. Leitsätze für konsequentes Zielgruppen - Denken

1. Denken Sie um: Von der Produktorientierung zur Zielgruppenkonzentrierung!
2. Beachten Sie: Zielgruppen sind Menschen mit gleichen Problemen oder Bedürfnissen!
3. Konzentrieren Sie sich auf Zielgruppen und deren brennendstes Problem!
4. Differenzieren Sie Ihre Zielgruppe eindeutig, also so klein und homogen wie irgend möglich!
5. Werden Sie zum besten und stärksten Problemlöser für diese Zielgruppe! (=Marktführer)
6. Bleiben Sie in ständigem Dialog mit Ihrer Zielgruppe! (Feedback als Lernprozess)
7. Verbessern Sie Ihre Leistung ständig im Hinblick auf die Probleme oder Bedürfnisse der Zielgruppe!

Meine drei wichtigsten Gedanken, Einsichten, Schlüsselworte:

-

-

-

Der Mensch ist der Markt: Eine exakte Zielgruppenorientierung ist der wichtigste strategische Erfolgsfaktor



4. Leitsätze für gesteigertes Defizitbewusstsein der Zielgruppe

1. Denken Sie alterozentriert statt egozentriert!
Betrachten Sie alles aus der Sicht der gewählten Zielgruppe.
2. Jede Zielgruppe hat verschiedene, unterschiedlich starke Probleme!!
3. Konzentrieren Sie sich in Ihren Aktivitäten auf das derzeit brennendste Problem einer Zielgruppe!
4. Treten Sie in einen ständigen Dialog mit Ihrer Zielgruppe über das brennendste Problem ein!
5. Entscheidend ist allein, welches Problem die Zielgruppe für ihr wichtigstes hält!
6. Mit der Lösung dieses brennendsten Problems bieten Sie der Zielgruppe einen zwingenden Nutzen!
7. Nach Lösung/befriedigung des brennendsten Problems müssen Sie sich konsequent dem nächst folgenden widmen!

Meine drei wichtigsten Gedanken, Einsichten, Schlüsselworte:

-

-

-

Wer die Probleme anderer löst – macht am meisten Gewinn!



Leitsätze für die abgrenzende Erfolgspositionierung

5. Leitsätze für die erfolgreiche Innovationsstrategie

1. Denken Sie ständig innovativ: Innovation heisst dauerhafte Leistungsverbesserung!
2. Ihre Leistung muss ständig verbessert werden – Stillstand ist Rückschritt!
3. Innovation muss sich am brennendsten Problem der Zielgruppe orientieren!
4. Sammeln Sie alle Innovationsideen und werten Sie diese systematisch aus!
5. Verbessern Sie Ihr Informationsmanagement und werten Sie die Medien ihrer Zielgruppe aus!
6. Mobilisieren Sie das Ideenpotenzial von Mitarbeitern und Lieferanten!
7. Stehen Sie auf die Schultern von andern: Entwickeln Sie nie selber was andere schon vor Ihnen gelöst und entwickelt haben!

Meine drei wichtigsten Gedanken, Einsichten, Schlüsselworte:

-
-
-

Wer aufhört Besser zu werden – hat aufgehört Gut zu sein!

Das Bessere ist der Feind des Guten!

6. Leitsätze für erfolgreiche Kooperationsstrategie

1. Denken Sie neu: Kooperation ist immer erfolgreicher als Wettbewerb!
2. Durch strategisch richtige Kooperationen reduzieren Sie den Wettbewerb auf ein Mindestmass!
3. Kooperieren Sie engpassorientiert – kaufen Sie zeitweise externe Berater ein!
4. Suchen Sie komplementäre Kooperationspartner um gemeinsame Synergien zu entwickeln!
5. Entwickeln Sie gemeinsam einen überzeugenden Nutzen für eine spezielle Kundengruppe!
6. Stellen Sie eine hundertprozentige Übereinstimmung der Kooperationsziele sicher!
7. Vereinbaren Sie eine geistige Probezeit, bevor Sie zusammen finanziell investieren!

Meine drei wichtigsten Gedanken, Einsichten, Schlüsselworte:

-
-
-

Wer alleine arbeitet addiert – wer zusammen arbeitet multipliziert!

Kooperationsfähigkeit ist die wichtigste Fähigkeit in vernetzten Systemen!



Leitsätze für die abgrenzende Erfolgspositionierung

7. Leitsätze zur Nutzensteigerung über konstante Grundbedürfnisse	
1.	Ihr Ziel: Werden Sie zum Zielgruppen-Denker – statt zum Produkte-Besitzer!
2.	Werden Sie dauerhaft bester Problemlöser und Innovator für Ihre Zielgruppe!
3.	Spezialisieren Sie sich nicht auf variable, sondern auf die konstanten Grundbedürfnisse!
4.	Integrieren Sie das konstante Grundbedürfnis in Ihre Unternehmensziele und Leitsätze!
5.	Institutionalisieren Sie den Kontakt zu Ihrer Zielgruppe!

Meine drei wichtigsten Gedanken, Einsichten, Schlüsselworte:

-

-

-

Der Mensch tut nichts ohne ein Motiv – wer die Motive findet ist der Sieger im Markt!