

Richtig positioniert- damit Sie Ihre Wunschkunden finden

Warum ist eine klare Positionierung für einen erfolgreichen Unternehmensaufbau so wichtig?

Weil Ihr Wunschkunde sehr schnell erkennen soll, warum Sie die beste Lösung für ihn bieten. Je kleiner Ihr Unternehmen, um so wichtiger ist das.

Der Erfolg Ihres Unternehmens ist natürlich von vielen Faktoren abhängig— ein stimmiges Produkt, eine nützliche Dienstleistung, eine gute Marketing-Strategie sind wichtige Punkte. Aber meist gibt es schon Mitbewerber, die Gleiches oder zumindest Ähnliches anbieten.

Es stellt sich also die Frage, warum sollen potenzielle Kunden gerade zu Ihnen kommen? Das bedeutet, sich auf die richtigen Geschäftsfelder zu konzentrieren und dies klar zu kommunizieren.

Eine fundierte Beratung hilft Ihnen, angestrebte Geschäftsfelder weiterzuentwickeln, Alleinstellungsmerkmale zu finden und dies dem Wunschkunden auch zu vermitteln.

Die **gründernet-Berater** sind spezialisiert auf kleine Unternehmen und Solo-Selbstständige. Wir unterstützen Sie in allen Phasen der Vorbereitung und Umsetzung Ihres Vorhabens. Unsere langjährige Erfahrung verbunden mit Sachkenntnis und Einfühlungsvermögen sind unsere Grundlagen für eine Beratung auf Augenhöhe.

Nutzen Sie Ihre Chance, Ihr Unternehmen kundenorientiert weiterzuentwickeln!

Wir unterstützen Sie gern dabei!

Ihr gründernet-Team



Unser Angebot für Sie:

- ... Gründungsideen strukturieren
- ... neue Geschäftsfelder entwickeln
- ... Zielkundengruppen definieren
- ... Alleinstellungsmerkmale finden
- ... die Umsetzung vorbereiten

Wir unterstützen Sie in allen Phasen der Vorbereitung Ihres Vorhabens - für den unternehmerischen Erfolg!

Ihre Ansprechpartnerinnen:

Kerstin Rettig
Cornelia Zahn

gründernet Beratungs- und Projektentwicklungs GmbH

Sitz:
Wildparkstraße 3
09247 Chemnitz
Telefon 03722 600 9353
Fax 03722 600 9354

Niederlassung:
Lessingstraße 4
08058 Zwickau
Telefon 0375 541 570
Fax 0375 541 572

Niederlassung:
Moritz-Steinhäuser-Weg 2
95030 Hof/S.
Telefon 09281 860 9718
Fax 09281 860 9718

Mail info@gruendernet.com
Web www.gruendernet.com



Erfahrung und Kompetenz seit 2003



Strategien finden - Ideen stärken



**Drei Wege
zum
Wunsch-
kunden**

www.gruendernet.com

Weg 1, ein Alleinstellungsmerkmal zu finden:

Nicht die Idee, sondern Sie sind besonders



Gerade bei Freiberuflern und Solo-Selbstständigen steht der Inhaber des Unternehmens mit seiner Persönlichkeit im Mittelpunkt.

SIE oder ER steht für die Werte und die Qualität, die die Kunden begeistern sollen. Was macht Sie besonders?

Sie können mit Ihrer Arbeitsweise ein Alleinstellungsmerkmal schaffen und damit Ihrem Unternehmen einen besonderen Touch geben.

Damit kann bestimmt kein Mitbewerber konkurrieren.

Aber Achtung :

Entscheidend für den Erfolg, ist eine mitreißende, kreative Persönlichkeit, die die Kunden begeistern kann.

Nutzen Sie unser Beratungsangebot, um Ihre Stärken herauszuarbeiten und vereinbaren Sie ein kostenfreies Erstgespräch !

Gern auch online!

Unternehmer-
persönlichkeit

Weg 2, ein Alleinstellungsmerkmal zu finden:

Altbekanntes + Neues = Anders

Man muss nicht immer das Rad neu erfinden. Vielleicht haben Sie bereits ein durchdachtes Angebot, welches sich bewährt hat. Aber viele Ihrer Mitbewerber bieten Gleiches oder Ähnliches an.

Dann macht es Sinn, sich Gedanken zu machen, ob es sinnvolle Ergänzungen, andere Zusammensetzungen oder auch Servicepakete gibt.

Vergessen Sie bei allen Ihren Überlegungen nicht Ihre Kunden mit deren Wünschen und Bedürfnissen. Das beste Produkt oder die kreativste Dienstleistung sind keine Garantie für den Erfolg, wenn Ihre Zielkunden sie uninteressant finden.



Aber Achtung :

Um das richtige Alleinstellungsmerkmal zu finden, ist eine Marktanalyse im Vorfeld unerlässlich.

Nutzen Sie unser Beratungsangebot, um Markt und Kundenwünsche zu analysieren und vereinbaren Sie ein kostenfreies Erstgespräch !

Gern auch online!

Markt-
analyse

Weg 3, ein Alleinstellungsmerkmal zu finden:

Zwar klein aber spezialisiert



Nach welchen Kriterien wählen die Kunden Ihren Handwerker, Dienstleister oder Geschäftspartner aus?

Ist es tatsächlich immer der Preis oder spielt nicht eher Fachkompetenz und Service eine große Rolle.

Kann ein Solo-Selbstständiger Alleskönner sein? Nutzen Sie Ihre Chance als Freiberufler oder als kleines Unternehmen und suchen Sie sich eine Marktnische.

Positionieren Sie sich als Spezialist und nutzen Sie Ihre Fachkompetenz, um mit Qualität und Zuverlässigkeit zu punkten und einen guten Service zu bieten.

Es gibt viele Möglichkeiten, sich zu spezialisieren: über die Produktpalette, angebotene Dienstleistungen, regionale Angebote, Kenntnisse von handwerklichen Techniken vergangener Zeiten bis hin zur Nutzung innovativer Technologien und vieles mehr.

Damit begrenzen Sie den Kreis der Mitbewerber.

Aber Achtung :

Kunden wollen einen Spezialisten und klare Aussagen, dafür braucht es eine durchdachte Positionierung.

Nutzen Sie unser Beratungsangebot, um die optimale Positionierung für Sie zu finden und vereinbaren Sie ein kostenfreies Erstgespräch !

Gern auch online!

Optimale
Positionierung