

Kurzbericht:

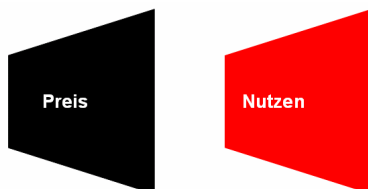
MCS Clubabend zum Thema „Positionierung“



Am 31. März 2009 referierte **Peter Sawtschenko** anlässlich des Marketing Clubabends zum Thema Positionierung im Parkhotel Castellani. Der Vortrag hatte den provokanten Titel „**Wer nicht automatisch neue Kunden gewinnt, ist falsch positioniert!**“, welcher zahlreiche Mitglieder des MCS anlockte.

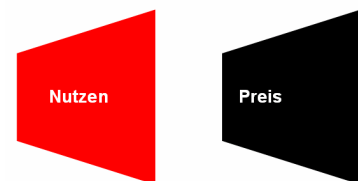
Herr Sawtschenko vermittelte eindrucksvoll, wie man mit Positionierungs-Strategien der Preis- und Austauschbarkeitsfalle entrinnen kann. Eine spezialisierte Positionierung ist unerlässlich um auf einem Markt mit hartem Wettbewerb, Preiskampf und vielen austauschbaren Produkten zu überleben. Aufgrund der schwierigen Marktsituation ergeben sich für zahlreiche Unternehmen so genannte „Hoffnungsfallen“ wie bspw. die Bauchladenstrategie, bei der Unternehmen versuchen, alle Personen anzusprechen und für jede Zielgruppe etwas im Sortiment zu haben.

Der Hinweis, dass sich Kunden bei austauschbaren Produkten eigene Unterscheidungsmerkmale wie z.B. den Preis suchen, macht das Verkaufen von Produkten schwierig. Eine effiziente Methode dem entgegenzuwirken, ist den Produktnutzen in den Vordergrund zu stellen und nicht den Preis.



Dabei ist es notwendig, sich auf eine definierte Leidenszielgruppe zu konzentrieren, welche ein Problem hat, das Ihr Unternehmen am Besten lösen kann.

Herr Sawtschenko betonte im Laufe seines Vortrages unter anderem, dass man sich unverschämte Ziele setzen soll wie bspw. Werbung zum Nulltarif oder Kunden-Warteschlagen.



Ein erfolgreiches Beispiel aus der Erfahrung von Herrn Sawtschenko stellt das Rückenfit Vital Center dar, das mit einer erfolgreichen Positionierung vom beinahe Konkurs zu einem erfolgreichen Unternehmen wurde.

Zusammenfassend kann festgehalten werden, dass der provokante Vortrag von Herrn Sawtschenko eine neue und interessante Sichtweise auf die Marketinghandlungen von Unternehmen hervorbrachte. Vor allem in Bezug auf die Effizienz des verfügbaren Marketingbudgets wird sich der eine oder andere auf diesen Vortrag besinnen.