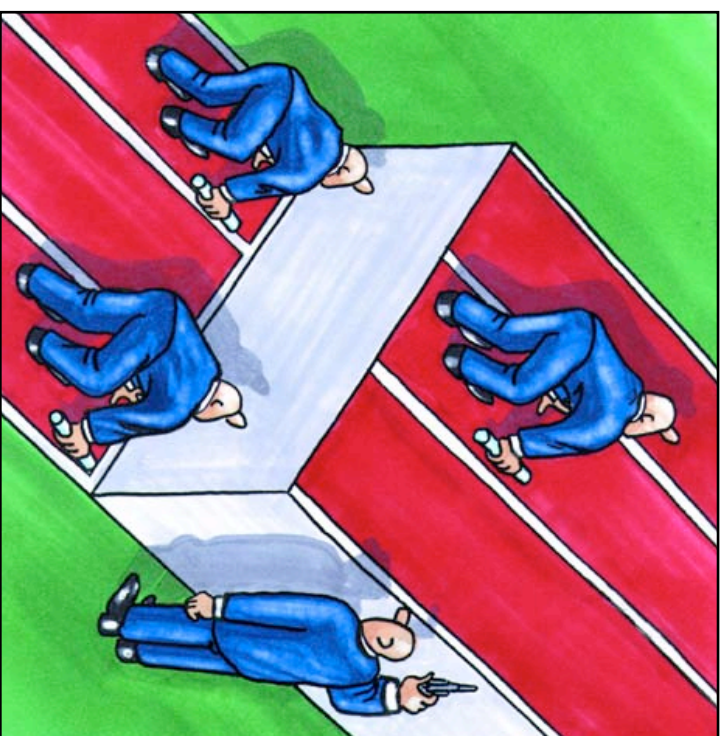
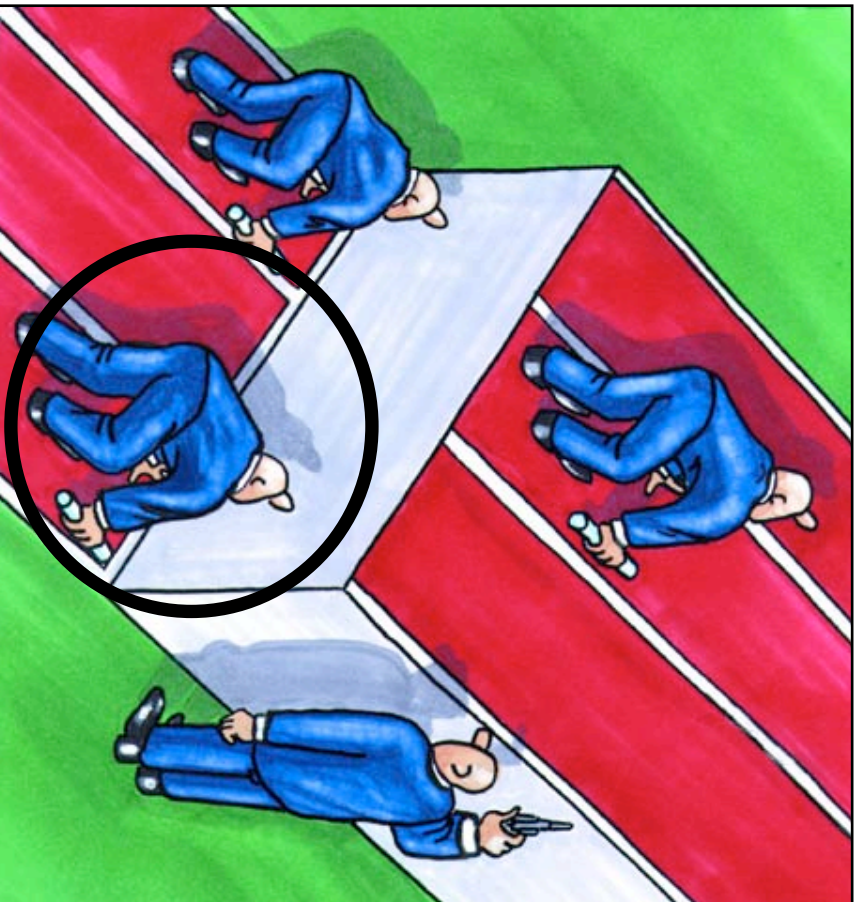


**„Wer nicht automatisch neue Kunden gewinnt,
ist falsch positioniert!“**



**Mit Positionierungs-Strategien aus der
Preis- und Austauschbarkeitfalle**

DIE SITUATION

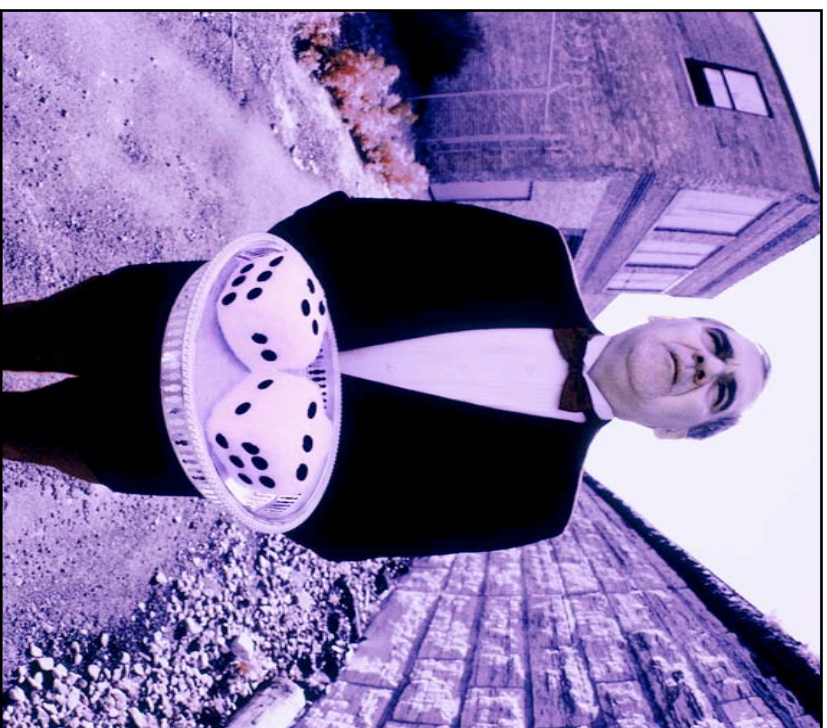


- **Harter Wettbewerb**
- **Preiskampf**
- **Keine Alleinstellung**
- **Austauschbare Produkte & Leistungen**
- **Kein / kaum Werbebudget**

DIE HOFFNUNGS- BAUCHLADEN- FALLE | STRATEGIE



DIE | HOFFNUNGS- NOCH MEHR FALLE | SERVICE



DIE HOFFNUNGS- FALLE | PREISKAMPF



DIE HOFFNUNGS- FALLE | MARKETING



2006 schließen über
540 000 Unternehmen
ihre Pforten
und davon landen
über 154.000
Unternehmen
auf dem Friedhof
der Konkurse.

Haben hier die
Hoffnungs-Strategien
versagt?

In Gedenken an

Druckerei

Peter Billig

1991 - 2007

MENTOR'S DEAR

Warum soll ein Kunde ausgerechnet bei Ihnen kaufen?



Problem der Austauschbarkeit

Die Austauschbarkeit bringt Kunden dazu, selbst nach Unterscheidungsmerkmalen zu suchen.



Ist es nur der Preis, dann werden sie auch danach entscheiden.

ERFOLG OHNE VERKAUFSKRIEGER



ERKENNTNIS

**Was Sie wollen,
interessiert
im Markt
keinen
Menschen.**

**Der Köder muss
dem Fisch schmecken
und nicht dem Angler.**

**Werden Sie
zum Feind
Ihres**

Unternehmens

**und werden
Sie zum
Anwalt Ihres
Marktes.**

FALSCHES ZIELE IN DER KRISE

Setzen Sie sich
unverschämte Ziele.

Anstatt nur etwas mehr
als jetzt zu wollen!

UNVERSCHÄMTTE ZIELE

-
- Kunden-Warteschlangen
 - Werbung zum Nulltarif
 - Kunden bezahlen Ihre Werbung
 - Zielgruppen- und Auftragsbesitzer akquirieren neue Kunden für Sie
 - Die Presse schreibt über Sie
 - Statt Verkaufsgespräche = Entzugsgespräche

**Arbeiten Sie an Ihrer Firma und
nicht in Ihrer Firma**

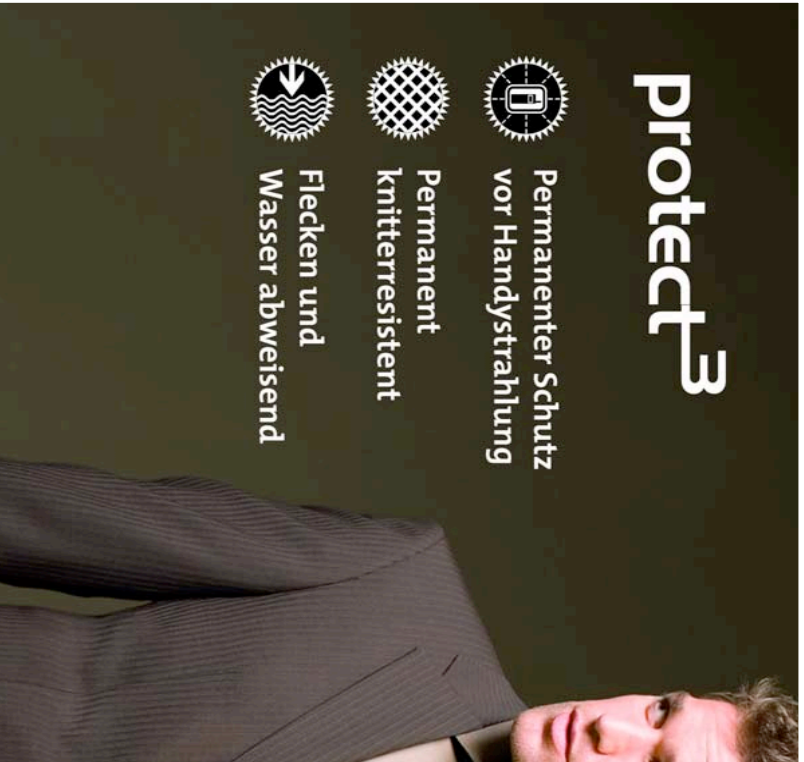
**Der Traum der eigenen Firma
wird schnell zum Alptraum, wenn
man zum Sklaven der eigenen
Firma geworden ist.**



**Verkaufen Sie keine
Produkte und Dienstleistungen
sondern einen
besonderen Nutzen!**

**Produkte und Dienstleistungen
sind nur Mittel zum Zweck.**

Sie brauchen eine Geschichte zum Preis



- **Digel Anzug = besonderer Nutzen**
- **Yachtsign = Feindbild Wettbewerb**

**Was müssen Sie
tun, damit
Sie Ihren
Kunden nicht
hinterherlaufen,**



**sondern Ihre Kunden
unbedingt den
Kontakt zu Ihnen
suchen?**



**Konzentrieren Sie
sich
auf eine klar
definierte
Zielgruppe.**

**Der Markt ist keine
Zielgruppe sondern
eine geballte
Ladung
Steuerverluste.**

**Jedes Problem ist
eine Chance!**

WERDEN SIE ZUM PROBLEM- LÖSER

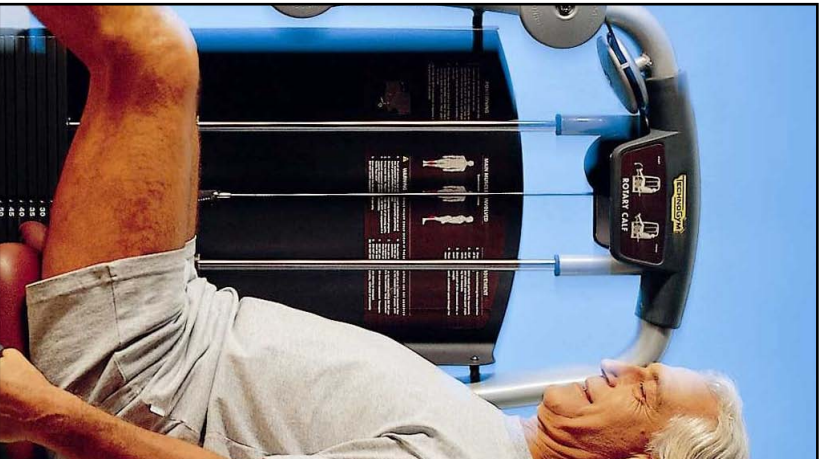
Suchen Sie
innerhalb
Ihrer erfolgver-
sprechendsten
Zielgruppen
nach einer
Leidenszielgruppe!

**Erfolgreiche Unternehmen
verhalten sich
evolutionskonform,
indem sie die Strategie
der Spezialisierung anwenden,
wie sie überall in der
Natur zu finden ist.**

physioAktiv

GMBH

GESUNDHEITZENTRUM BAD LAER • PHYSIOTHERAPIE & MEDIZINISCHE FITNESS



Medizinisches Fitnesstraining

- 2001 gegründet
- Schnelles Wachstum
- 2003 = 15 Mitarbeiter
- Physiotherapie, Muskeltraining, Massagen etc.
- Trainingsfläche mit computergesteuerten Geräten

Die Krise 2003



- **Berater aus der Branche**
“Alles für Alle”
- **Bauchladenstrategie**
Aerobic, Kardiotraining,
Abnehmkurse etc.
- **Austauschbar mit Anbietern**
aus dem Fitnessbereich
- **Preisfalle**

Warum soll ein Kunde ausgerechnet bei physioAktiv trainieren?



- **Preisgespräche**
- **50 % Kundenverlust
in 6 Monaten**
- **Mitarbeiter fürchten um
ihren Arbeitsplatz**

HOFFNUNGS- FALLE MARKETING



- Kunden werben Kunden
- Reaktivierung von Altkunden
- Gutscheinkaktionen
- Anzeigen
- Zielgruppen-Veranstaltungen
- Tag der offenen Tür etc.



LEIDENSZIELGRUPPE

**Menschen mit
Rückenschmerzen**

**Über 90 % der bisherigen Kunden
hatten Rückenprobleme**

DIE NEU- POSITIONIERUNG



Mit Systemen aus der Preis- und Austauschbarkeitsfalle

Statt Preisvergleich


= Systemangebot

SAWTSCHENKO INSTITUT

DAS 8 SCHRITTE-RÜCKEN-INTENSIV-PROGRAMM

- **Analyse durch den Arzt und RückenVital**
- **Muskelaufbau-Training**
- **Reaktivierung motorisch-koordinativer Fähigkeiten**
- **Mentaltaining, gesunde Gedanken und Heilungsatmen**
- **Physikalische Reize zur Aktivierung des Stoffwechsels**
- **Alltags- und berufsbezogene Rückenschule**
- **Erfolgsanalyse**
- **Das 5-Schritte-Rücken-Nachhaltigkeitsprogramm**

Die Co-Branding-Strategie



49195 Bad Laer ■ Grüner Weg 5 ■ Telefon: 0 54 24 - 22 59 22 ■ www.rueckenvital.de ■ info@rueckenvital.de

RÜCKEN VITAL ZENTRUM BAD LAER

Nie wieder Rückenschmerzen!

Endlich zum kraftvollen, beweglichen und schmerzfreien Rücken mit dem 8-Schritte-Rücken-Intensiv-Programm

In wenigen Wochen zum schmerzfreien Rücken

In Zusammenarbeit mit der Schmerzambulanz der Universitätsklinik Göttingen bietet das Rücken-Vital-Zentrum in Bad Laer

Ein neues Leben ohne Rückenschmerzen

Patienten lernen, dass Aktivität und Beanspruchung ihrem Rücken nicht schaden, sondern langfristig zu einer Stabilisierung beitragen, so dem langfristigen Erfolg.

Rückenschmerzen sind die Volkskrankheit Nr. 1.

Für Menschen, die unter chronischen Rückenschmerzen leiden, ist das oftmals ein schmerzhaft erlebtes Rücken-Traum. Der Leidensweg chronisch erlebter Rückenschmerzen-Patienten ist mit täglichen Schmerzen und Bewegungseinschränkungen verbunden – ob Sitzen, Liegen oder jede Körperhaltung –. So gut wie jede Körperhaltung – ist für viele Menschen ein qualvoller Zustand.

Es gibt oft keine Haltnng, in der man entspannt und stehen oder Gehen – ist für viele Menschen ein qualvoller Zustand.

Es gibt oft keine Haltung, in der man entspannt und stehen oder Gehen – ist für viele Menschen ein qualvoller Zustand.

80 Prozent der Deutschen haben schon einmal darunter gelitten. 25 Milliarden Euro kosten jährlich Behandlungen und Rehabilitationen.

Das Rücken-Vital-Zentrum in Bad Laer

Rücken-Vital-Zentrum in Bad Laer	1/2	1/2	1/2	1/2	1/2	1/2
1. Tag zu einer Stabilisierung	2. Tag zu einer Stabilisierung	3. Tag zu einer Stabilisierung	4. Tag zu einer Stabilisierung	5. Tag zu einer Stabilisierung	6. Tag zu einer Stabilisierung	7. Tag zu einer Stabilisierung

ERFOLG AM ERSTEN TAG

**1.300
Besucher**

ERFOLG AM ZWEITEN TAG

**40 % mehr
Neukunden**

ERFOLG NACH EINER WOCHHE

**Kundenwarte-
schlangen
von 6 Monaten
für die
Teil-Zielgruppen-
angebote**

ERFOLG IM VERKAUF- GESPRÄCH

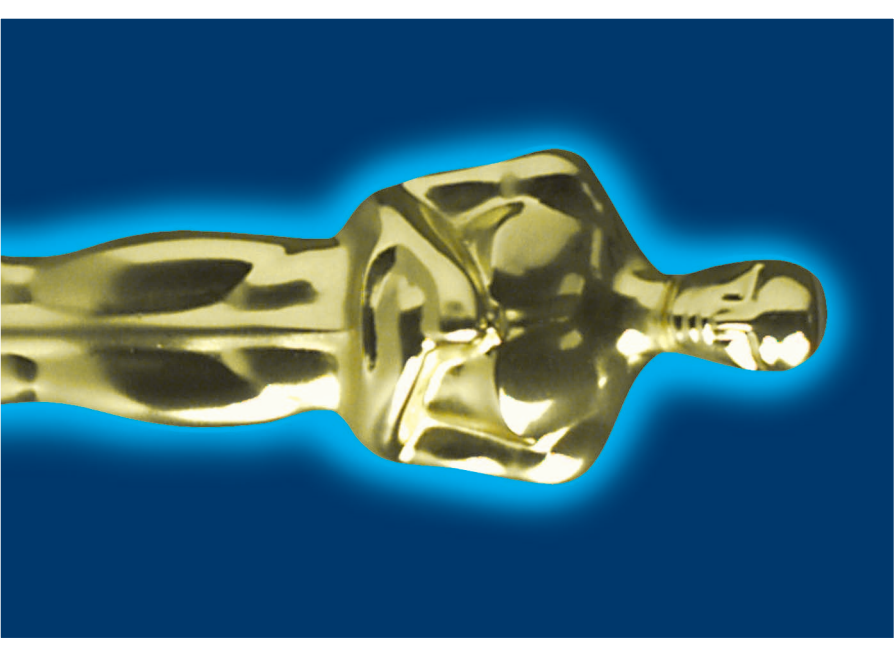
Statt

Preisgespräche:

Entzugsgespräche

ERFOLG

**4 Wochen nach
der Eröffnung
nominiert für:**



"Oskar für den Mittelstand 2004"

POSITIONIERUNGS-STRATEGIEN



- Zielgruppenspezialisierung
(ohne die Kernkompetenz zu verlassen)
- Co-Branding-Strategie:
Prof. Jan Hildebrand (Gold-Standard)
- System-Kategorie
- Der-Erste-von-Positionierung
- Feindbild & Spätfolge-Positionierung

Was lernen Sie aus diesem Beispiel?

DIE UNVERSCHÄMTEN ZIELE ERREICHT?

-
- Warteschlangen
 - Neue Kunden über Zielgruppen- und Auftragsbesitzer: Ärzte, Krankenkassen etc.
 - Werbung zum Nulltarif: Presse
 - Kooperationsangebote: Franchise, Bürgermeister, Fremdenverkehrsamt, Gerätehersteller etc.
 - Statt Verkaufsgespräche Entzugsgespräche

SI-Projects GmbH

Anbieter von Intranet-Lösungen



HOFFNUNGS- FALLE MARKETING



- **Mailings**
- **Telefonmarketing**
- **Banner Werbung**
- **Homepage**
- **Zielgruppen-Veranstaltungen**

LEIDENSZIELGRUPPE FRANCHISEGEBER

**30 bis 40 Prozent
der Franchisegeber,
die die magische
Grenze von 25
Franchisenehmern
nicht schaffen.**

DIE LÖSUNG: DIE PERFEKTE FRANCHISE SYSTEM PLATTFORM

FRANCHISE Cockpit



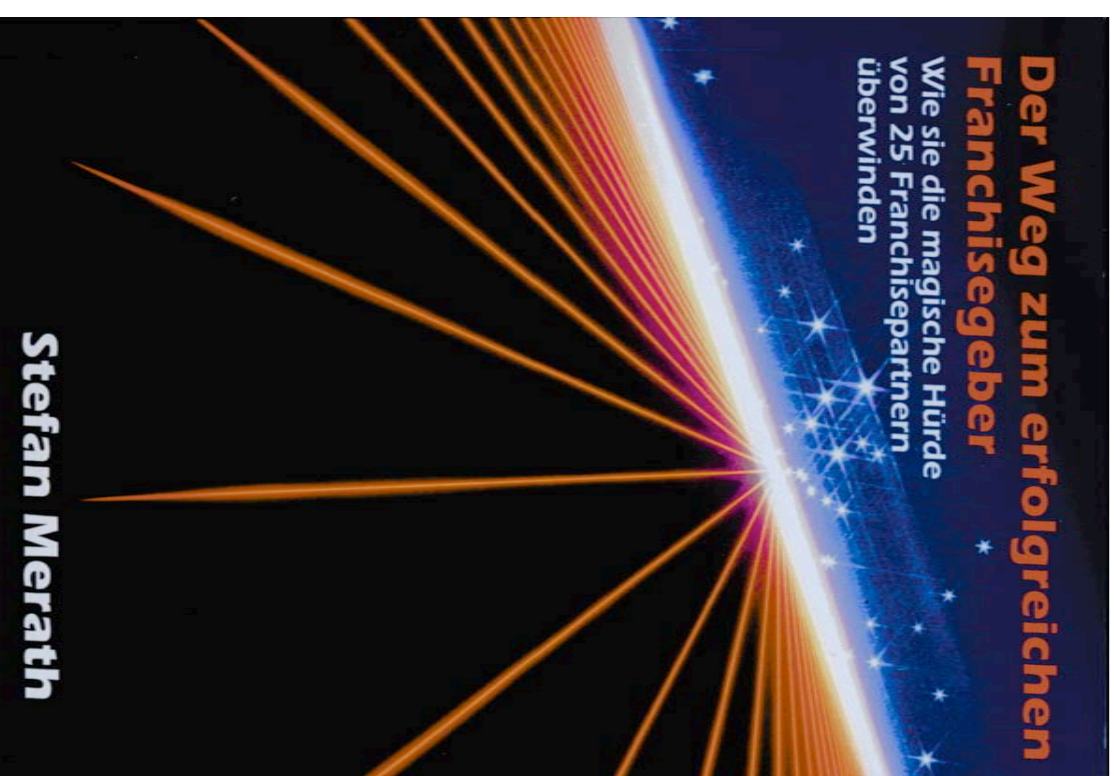
Das perfekte System

Das perfekte
System:

Handbuch
Betriebsvergleich
Formulare
Zielplanung
Personal
Marketing
Frühwarnsystem
Lagerbestände
Terminplanung
Adressverwaltung
Kundenbestand
Controlling
Wissensdatenbank
Schulungen etc.

DIE LÖSUNG

DIE TROJANER- STRATEGIE



ERFOLG NACH VIER MONATEN

über 100 %
mehr Umsatz

Anfragen um
400 % gesteigert

ERFOLG ALS AUTOR & AUTORITÄT

**Nicht der Preis,
sondern der
Nutzen stand
im Vordergrund**



**"Die Positionierungsstrategien
haben mir nicht nur aus der
Stagnation meines Unternehmens
geholfen, sondern mich auch
darin unterstützt,
mein Unternehmen bereits nach
18 Monaten zu einem viel
höheren Wert als es vorher
möglich gewesen wäre,
zu verkaufen."**

Stefan Merath, (www.undernehmercoach.de)

Trojaner-Strategien



PROBLEM

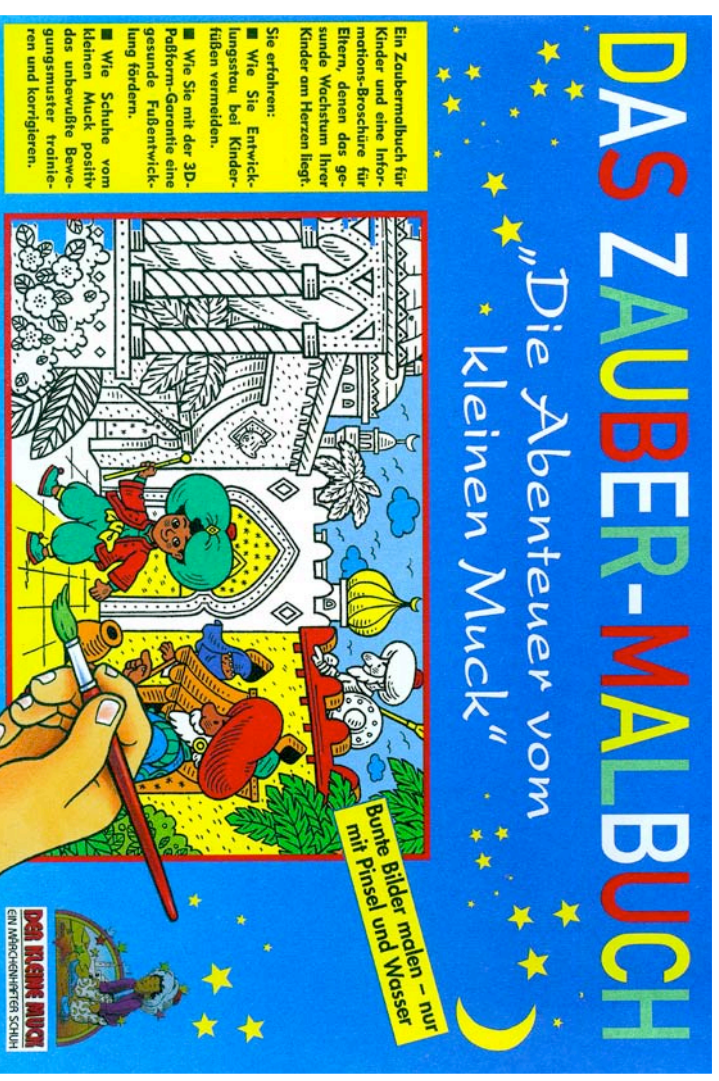


25.000 Euro

Werbebudget

**Ziel: Nationale
Werbung in den
Handel und an
Endkunden**

ZIEL: WERBUNG ZUM NULL-TARIF



DAS ZAUBER-MALBUCH
„Die Abenteuer vom kleinen Muck“

Bunte Bilder malen – nur mit Pinsel und Wasser

Ein Zaubertrickbuch für Kinder und eine Informations-Broschüre für Eltern, denen das gesunde Wachstum ihrer Kinder am Herzen liegt.

Sie erfahren:

- Wie Sie Entwicklungsstau bei Kindern vermeiden.
- Wie Sie mit der 3D-Papform-Garantie eine gesunde Fußentwicklung fördern.
- Wie Schuhe vom kleinen Muck positiv das unbewusste Bewegungsmuster trainieren und korrigieren.

DAS KLEINE MUCK
VON SAWTSCHENKO INSTITUT

ZIEL: MÜTTER UND KINDER

Kinder-Füße – ein Wunderwerk der Natur – und hoch sensibel

Liebe Eltern, diese kleine Informationsbroschüre soll Ihnen helfen, eine gesunde Fuß-Entwicklung Ihrer Kinder zu fördern. Richtige Schuhe müssen den Füßen den richtigen Halt geben und so geschaffen sein, daß sie das Laufen unterstützen und nicht behindern. Deshalb müssen Kinderschuhe eine Reihe von wichtigen Anforderungen erfüllen.



Die Entwicklung eines Babys zum Kleinkind ist eines der schönsten Erlebnisse von Eltern. Das erste Lachen, die ersten Bewegungen, das erste „Mama“ und „Papa“ und der Moment, wenn das Kind das erste Mal Bewußt in die Arme genommen werden will.

Alle Kinder kommen auf die Welt mit dem unverletzlichen Dromg, diese zu entdecken.

■ Der erste Schritt – ein neuer Lebensabschnitt

Alle Sinnesorgane und die Bewegungsmotorik des Kindes sind für die weitere Entwicklung sensibler. Die ersten tapstigen Schritte sind für das Kind und für die Eltern der Anfang eines neuen Lebensabschnittes. Und hier rückt zum ersten Mal die Frage auf: Wann muß mein Kind Schuhe tragen und welche sind die richtigen Schuhe für eine gesunde Entwicklung?

Geben Sie Ihren Kindern die Chance, auf gesunden Füßen durchs Leben zu gehen.

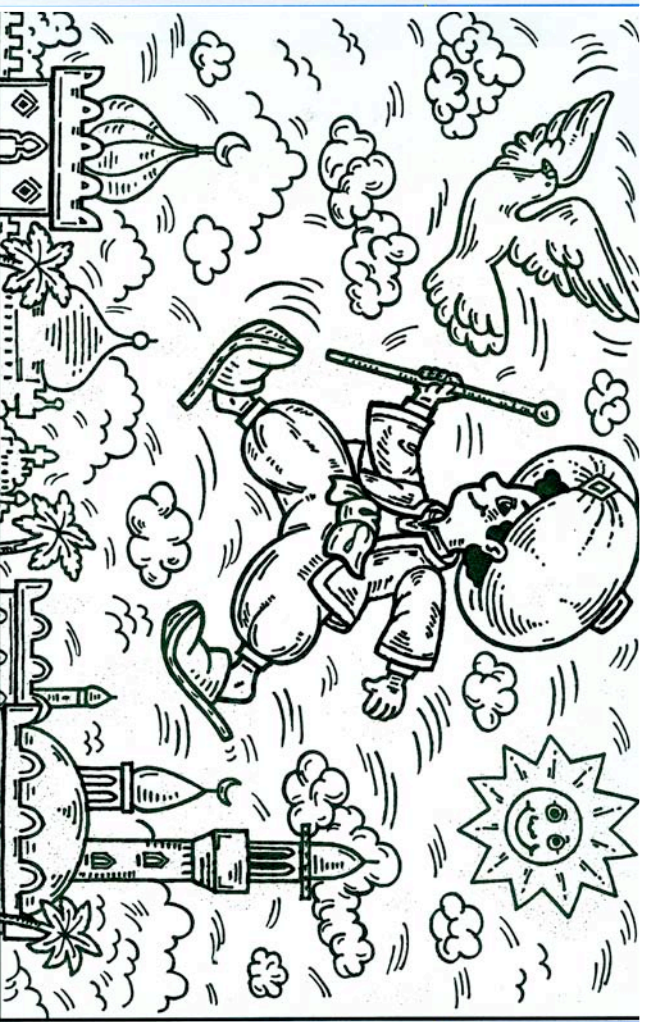


■ Sie hoben es in der Hand, ob Ihr Kind ein Leben lang auf gesunden Füßen steht

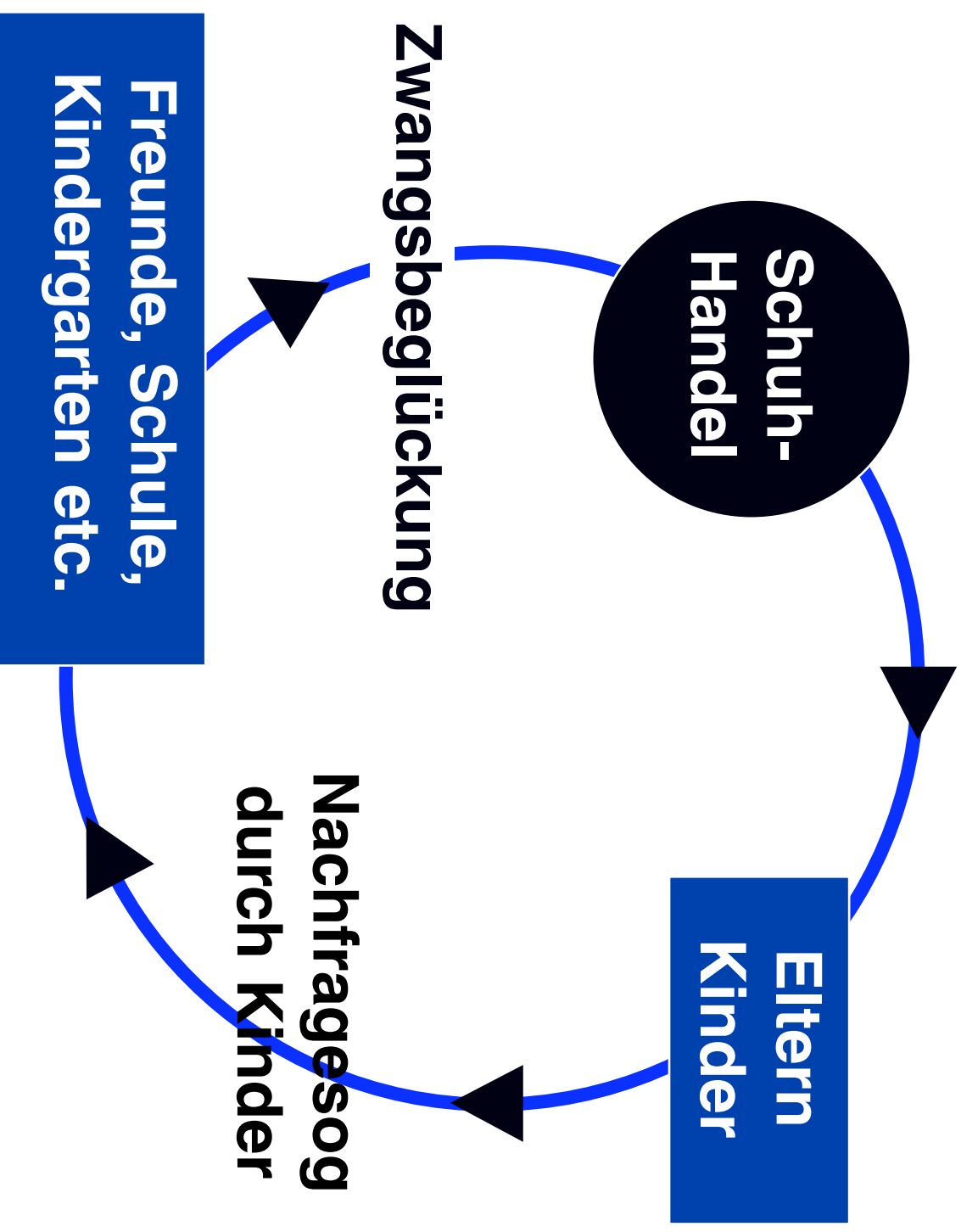
Die wichtigste Empfehlung von Experten: Lassen Sie Ihr Kind anfangs so oft wie möglich auf weichem Untergrund barfuß laufen, damit alle Muskeln und Sehnen in der freien Bewegung gestärkt werden.

Auf harten Untergründen können Sie auf Schuhe nicht verzichten. Schuhe sollten nicht nur den Fuß vor Verletzungen schützen, sondern das richtige Gehen bzw. Laufen lernen fördern und kontrollieren.

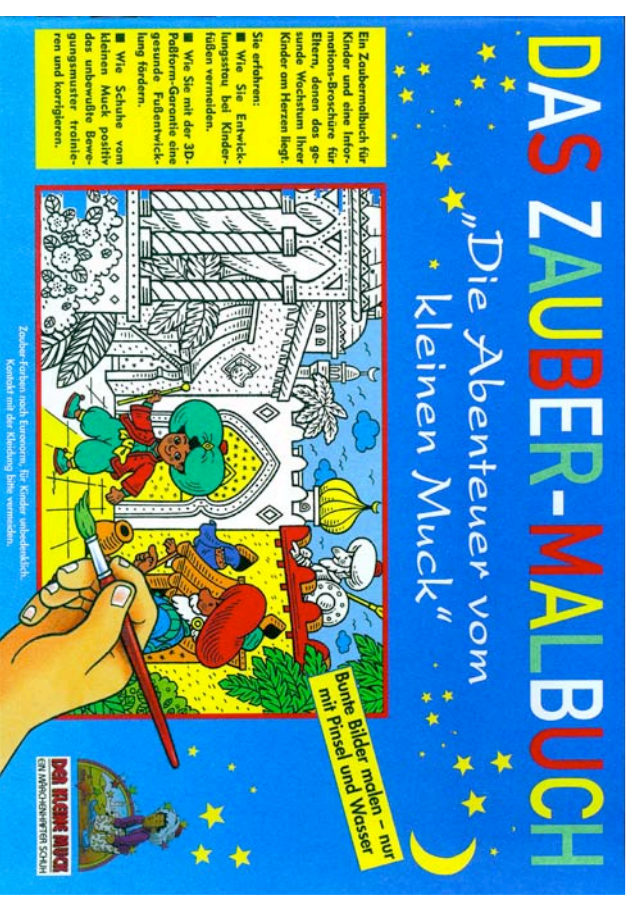
Nicht passende Schuhe im Kindesalter können zu Fußschäden führen, die ein Leben lang bestehen bleiben.



Zum Abschluß erwähnte die dankbare Frau dem kleinen Muck Pantoffeln und einen Stob. Schon schnell fand der kleine Muck heraus, daß die keine gewöhnlichen Pantoffeln waren. Es waren Zauberpantoffeln, mit denen er sehr schnell rennen und sogar durch die Luft laufen konnte, und der Stob war ein Zauberstab, um vergrabene Schätze zu finden.



ERFOLG MIT 25.000 EURO



Über 400.000
Zauber-Malbücher
wurden an den
Handel verkauft

Die Großen fressen die Kleinen. Wirklich?



HADLER

Spezialisiert auf die
Herstellung von
intelligenten
elektronischen
Vorschaltgeräten
(EVG) für die
Leuchtstoffindustrie.

KRISE

- **Preiskrieg und Verdrängungswettbewerb**
- **Hoffnung Sonderlösungen**
- **Krise durch Kundenverlust (25 % Umsatz)**

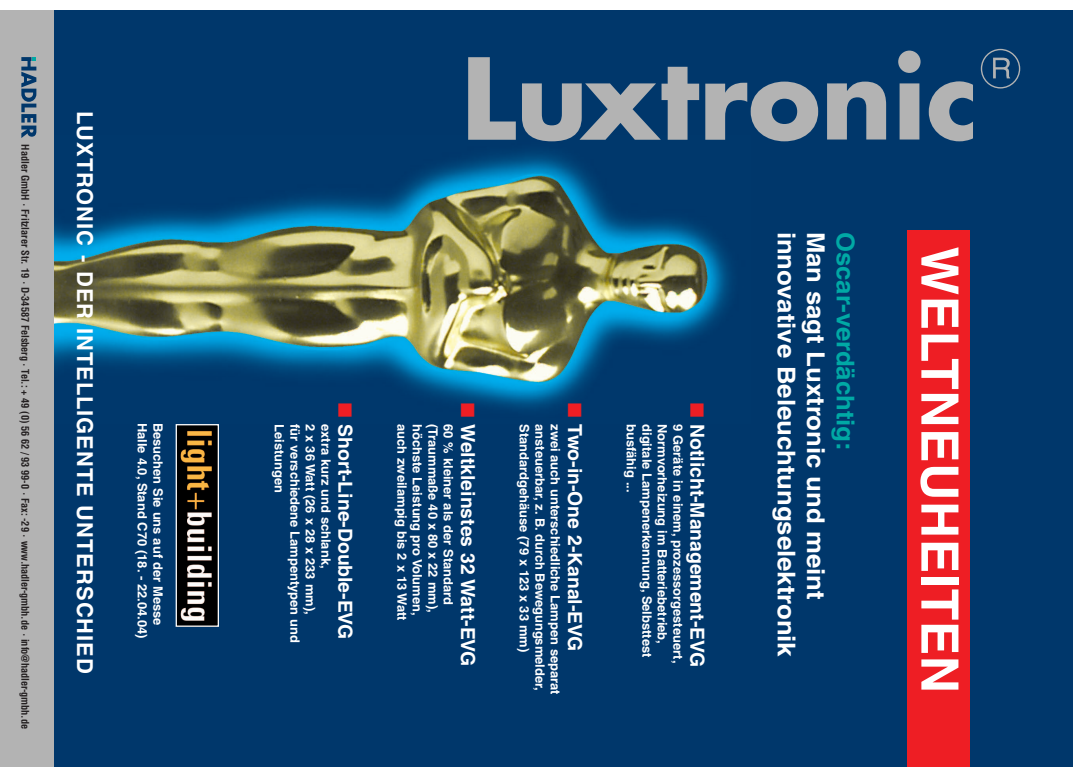
INNOVATIV

- **Autom. Dimmung und Dimmszenarien (Tierzucht)**

- **mit integriertem:
Rauch- und Bewegungsmelder
Notlichtmanagement- und
Notstromfunktion u.v.m.**

**Innovationen - aber keiner
will sie haben!**

1. SCHRITT



Luxtronic®

WELTNEUHEITEN

Oscar-verdächtig:
Man sagt Luxtronic und meint
innovative Beleuchtungselektronik

- **Nacht-Management-EVG**
9 Geräte in einem, prozessorientiert, Normvorrichtung im Batteriebetrieb, digitale Lampenerkennung, Selbsttest busfähig ...
- **Two-in-One 2-Kanal-EVG**
zwei auch unterschiedliche Lampen separat ansteuerbar, z. B. durch Bewegungsmelder, Standardgehäuse (79 x 123 x 33 mm)
- **Wälkkleinstes 32 Watt-EVG**
60 % kleiner als der Standard (Traummäße 40 x 80 x 22 mm), höchste Leistung pro Volumen, auch zwelampig bis 2 x 13 Watt
- **Short-Line-Double-EVG**
extra kurz und schlank
2 x 36 Watt (28 x 28 x 23 mm)
für verschiedene Lampentypen und Leistungen

light+building

Besuchen Sie uns auf der Messe
Halle 4.0, Stand C70 (18 - 22.04.04)

LUXTRONIC - DER INTELLIGENTE UNTERSCHIED

HADLER Hadler GmbH · Fildenberg Str. 19 · 03457 Fildenberg · Tel.: +49 (0) 35 62 / 93 98-0 · Fax: -29 · www.hadler-gmbh.de · info@hadler-gmbh.de

**PRODUKTPOSITIONIERUNG:
VIER WELTNEUHEITEN**

**Nicht leise und bescheiden,
sondern mit Power zur Messe.**

- **Presseberichte**
- **Anzeigen**

ERFOLG NACH SECHS MONATEN

25%igen

**Umsatzverlust
kompensiert
und den**

**Gesamtumsatz um
10 % gesteigert**

2. SCHRITT



VOM ZULIEFERER ZUM SYSTEMLIEFERANTEN

- Hühnerstall-Beleuchtung
- Explosionsgeschützte
Notbeleuchtung

ERFOLG NACH DREI JAHREN



**6 Monate Lieferzeit
für die Hühnerstall-
Beleuchtung**

**ERFOLG
NACH
ZWEI
JAHREN**

Weltmarktführer:



**Explosionssgeschützte
Notbeleuchtung**

**Arbeiten Sie an Ihrer Firma und
nicht in Ihrer Firma**

**Der Traum der eigenen Firma
wird schnell zum Alptraum, wenn
man zum Sklaven der eigenen
Firma geworden ist.**

Arbeiten Sie an Ihrer Positionierung

und sorgen Sie dafür,
dass Ihre Kunden
auf Sie zukommen!

**Spezialisierung ist
die Königsdisziplin,
die zu einer erfolgreichen
Positionierung führt.**

**„Wer nicht automatisch
neue Kunden gewinnt,
ist falsch positioniert!“**

**„Deutsche Unternehmen versinken
im Mittelmaß.“**

Dort, wo alle sind, ist wenig zu holen.

**Jeder sucht die goldene Mitte
und wer sie gefunden hat,
der wundert sich, dass sie verstopft ist.**

Zwei Bestseller und Praxishandbücher zum Thema Positionierung

Empfohlen von Prof. Dr. Lothar J. Seiwert
„Brandung ist das Marketing der Zukunft.“

Peter Sawtschenko
Andreas Herden

Rasiererte Stachelbeeren

So werden Sie die Nr. 1 im Kopf Ihrer Zielgruppe

Brandung – Erfolgreiche Marktmischen- und Positionierungs-Strategien für kleine und mittelständische Unternehmen

GABAL management

Peter Sawtschenko

Positionierung – das erfolgreichste Marketing auf unserem Planeten

Das Praxisbuch für ungewöhnliche Markterfolge

Von der Austauschbarkeit zur Alleinstellung – die erfolgreichsten Praxis-Strategien für kleine und mittelständische Unternehmen

GABAL management