

**Stärke durch Klarheit:
Einzigartigkeit als Erfolgsfaktor
auf einem umkämpften Markt.**

Wie man mit dem Unternehmens-Profilng Einzigartigkeit analysiert und sein Angebot unwiderstehlich macht.

Welche Angebote sind heute erfolgreich auf dem Markt?

Erfolgreich sind heute solche Angebote, die Kundenbedürfnisse auf einzigartige Weise erfüllen und dem Kunden einen

- wahrnehmbaren,**
- sachlich wie auch emotional einzigartigen**
- sowie überprüfbaren Nutzen bieten.**

In ihrer Summe führen diese Qualitäten zur „Alleinstellung“ des Angebotes. Sie ist Garant für mehr Umsatz und bietet Schutz vor Preiskämpfen: Für ein einzigartiges Angebot sind Kunden bereit, weit zu gehen und einen guten Preis zu bezahlen.

Wer profitiert besonders vom Unternehmens-Profilng?

Wer weder einen Marketingspezialisten zur Hand hat noch sich eine teure Spezialagentur leisten möchte, für den stellt das Unternehmens-Profilng die optimale Lösung dar.

Das Unternehmens-Profilng ist eine schnelle und effiziente Analyse-Methode. Sie macht es KMU wie auch Start-Ups möglich, in weniger als einem Tag die Alleinstellungsmerkmale ihres Angebotes aufzudecken und das, wofür das Angebot steht.

Welchen besonderen Gewinn kann das Unternehmen aus dem Profiling ziehen?

Das Ergebnis des Profilings liefert unter anderem eine aktuelle, von der Wirklichkeit gespiegelte Identität des Unternehmens. Diese Identität ist authentisch und deshalb stark. Das bringt dem Unternehmen, seinen Mitarbeitern, Zulieferern, Stakeholdern und Kunden große Vorteile. Beispielsweise

- erlebt man das Unternehmen als glaubhaft und deshalb als stark,
- man sieht in ihm einen ehrlichen Partner, mit dem und dessen Angeboten man sich identifizieren kann,
- gerne schenkt man ihm sein Vertrauen
- und bleibt dem Angebot eher treu.

Eine Analyse – Viele Vorteile für Ihr Unternehmen!

7 gute Gründe gleich mit dem Profiling zu beginnen:

1. Schnell und sicher zu einer starken Positionierung

Das Unternehmens-Profilings ist ein hervorragendes Marketing-Analysetool, das in kurzer Zeit (maximal 4 Stunden) das darstellt, was Ihr Unternehmen und/oder Angebot für den Kunden unwiderstehlich und einzigartig macht.

2. Mit Werten punkten statt mit niedrigen Preise verlieren

Wenn alle Produkte und Leistungen ähnlich gut und in größeren Mengen vorhanden sind, entscheidet der besondere Wert, den ein Angebot für den Käufer oder Nutzer darstellt. Das Unternehmens-Profilings ist ein guter und schneller Weg, diesen besonderen Wert und Gewinn für den Kunden herauszufinden und darzustellen.

3. Mehr Kunden langfristig gewinnen

In einer Zeit des Überflusses und der stark umkämpften Märkte genügt es nicht mehr, Kunden durch schöne Bilder oder Worte von seinem Produkt oder Angebot überzeugen zu wollen. Entscheidend ist der für den Kunden relevante Nutzen. Die endgültige Entscheidung für oder gegen den Kauf kommt dabei über die Emotionen – bis zu 90 % einer Kaufentscheidung, so die Neurowissenschaft, kommt „aus dem Bauch heraus“. Das Unternehmens-Profilings filtert heraus, welche sachlichen und emotionalen Aspekte bei Ihnen an zentraler Stelle stehen – damit Ihre Kunden langfristig Ihre Kunden sind.

4. Damit der Vertrieb spielend leicht überzeugen kann

Ein Vertrieb, der genau weiß, wofür das Unternehmen und seine Produkte stehen, hat einfach die besseren Karten.

Nach dem Profiling sind Ihre Vertriebsmitarbeiter in der Lage, glaubwürdiger und authentischer die Einzigartigkeit des Unternehmens mit seinen An-

geboten zu kommunizieren – und auf dem Markt zu überzeugen.

5. Damit sich Mitarbeiter positiv identifizieren können

Mitarbeiter wollen stolz auf das Unternehmen sein, in dem sie arbeiten und sich mit dem Unternehmen und seinen Produkte identifizieren können.

Es ist ihnen wichtig zu wissen und zu erleben, wofür das Unternehmen steht und wohin es strebt. Diese Identifikation ist wichtig – denn zu mehr als 30 % beeinflussen die Mitarbeiter das Image des Unternehmens.

6. Für eine glaubhafte und starke Selbstdarstellung

Die Profiling-Ergebnisse überzeugen, weil sie das Einzigartige des Unternehmens und seines Angebotes von der Wirklichkeit ableiten. Die Aussagen und Behauptungen sind belegbar und glaubhaft.

Die Glaubwürdigkeit eines Unternehmens und die seiner Produkte spielen bei der Entscheidung dafür oder dagegen eine wesentliche Rolle!

7. Für Lösungen, die nicht nur die Kunden überraschen

Wir leben vom Erfolg unserer Kunden. Ihr Erfolg ist unser Erfolg. Es freut uns deshalb, begeisterte Aussagen zu hören, wie:

„Mit dem Profiling konnten wir unser Profil schärfen. Wir wissen jetzt auch, woraus sich unser spezielles Angebot zusammensetzt und wie wir es optimal präsentieren.“

„Bisher war uns nicht klar, was uns tatsächlich vom Wettbewerb unterscheidet“

„Plötzlich ist es ganz einfach, uns unverwechselbar und überzeugend darzustellen“

**Machen Sie sich stark,
„tunen“ Sie jetzt das Profil Ihres
Angebotes und zeigen Sie,
wofür es steht.**

**Rufen Sie jetzt an:
0731 – 2618814**

Dipl.-Des. Anne Ammann
Unternehmens-Profilung
Schiffberg 9
89073 Ulm
Fon 0731 2618814
Fax 0731 2618389
info@anne-ammann.de
www.anne-ammann.de