

Fragen Sie sich:

Wenn Ich mein idealer Kunde wäre, warum sollte ich ausgerechnet von mir kaufen anstatt von einem Mitbewerber?

#Was hebt Sie definitiv von allen anderen ab?

#Was ist der entscheidende Unterschied, warum ein Kunde zu mir kommt und nicht zum Konkurrenten?

Fragen Sie Ihre Kunden:

Warum haben Sie mich gewählt?

Wieso sind Sie auf mich gekommen?

Warum nicht zur Konkurrenz?

Und warum kommen Sie immer wieder zurück?

Sie denken, Sie haben kein besonderes Alleinstellungsmerkmal?

Folgendes dient als Anregung, Ihr ganz persönliches Alleinstellungsmerkmal zu finden:

- Gehen Sie zum Anfang Ihrer Gründung (und davor) zurück und sich fragen: Was mache ich hier überhaupt, warum habe ich überhaupt damit angefangen!?
- Googlen Sie Ihr Unternehmen! Was steht alles über Sie im Internet?
- Machen Sie Fotos von den Bereichen, welche Die Kunden betreten usw. Jede noch so kleine Information kann Ihnen helfen!
- Was sagen Ihre Angestellten? Was Ihre Kunden, Freunde und Bekannte?
- Warum haben Sie sich überhaupt mal selbstständig gemacht?
- Was machen Sie besser als Ihre Konkurrenz?
- Was machen sie vermutlich besser, schneller etc.?
- Bieten Sie etwas, was tatsächlich niemand anderes liefert?
- Wenn Sie eine Schlagzeile, einen Buchtitel oder ein Kinofilmtitle wären, der genau das beschreiben und klarstellen soll, was Sie sind und wer Sie machen- welcher wäre das?
- Denken Sie an einen Buchtitel in einem Buchladen, indem tausend andere Bücher stehen- welcher Titel würde Ihnen sofort ins Auge springen?
- Schauen Sie sich die 5 größten Konkurrenten in Ihrer Branche an, was ist das jeweilige Alleinstellungsmerkmal, jedes einzelnen der Unternehmen?
Danach: Was sind die Alleinstellungsmerkmale Ihres Konkurrenten?

Beschreiben Sie Ihr Unternehmen folgendermaßen:

1. Wer sind Sie, Was machen Sie genau?
2. Wer wollen Sie sein, Was wollen Sie gerne machen?
3. Welche Probleme lösen Sie, auf welche Art und Weise?
Wie profitieren Ihre Kunden/Klienten davon?