

## ENTWICKELN VON UNTERNEHMEN UND POSITIONIEREN VON MARKEN

### Warum sich Positionieren verdient macht?

Der Kunde von heute ist informiert und vertraut authentischen und klar kommunizierenden Unternehmen. Unternehmer/-innen müssen wissen wofür sie stehen, was sie Einzigartiges anbieten und wie sie „das Problem“ des Kunden am besten lösen können. Der Positionierungsprozess steht für das Bewusstmachen der unternehmerischen Zukunft, einer eindeutigen Zielsetzung und dem tatsächlichen Potenzial, der effizienten Ansprache von ausgewählten Kunden und dem darauf optimal abgestimmtem Angebot. Bewusstes Positionieren schafft Begeisterung im Innen wie Außen. Somit ist authentisches Positionieren ein Basisbaustein für den wirtschaftlichen Erfolg jedes Unternehmens. Denn: Bewusstsein führt zu Klarheit. Klarheit zu Effizienz und Effizienz zu wirtschaftlichem Erfolg!



**Bewusstsein schärfen – Identität schaffen – nachhaltig begeistern!**

### Was passiert in einem Positionierungsprozess?

Der Positionierungsprozess beinhaltet das Schaffen der aktuellen Unternehmensidentität, das Benennen der einzigartigen Stärken des eigenen Unternehmens und das Identifizieren der optimalen Kunden inklusive des optimierten Angebots für dessen Problem. Der Positionierungsprozess endet auf Wunsch erst nach der Umsetzung der entwickelten Kommunikationsstrategie. So ist gewährleistet, dass alle internen wie externen Stakeholder Position beziehen und Handlungen und Kaufentscheidungen für das Unternehmen positiv beeinflussen. Damit wird der Positionierungsprozess auch für die Mitarbeiter, die Partnerunternehmen, Lieferanten und den Kunden greifbar und sichtbar.

Damit es gut weitergeht.

### Wie läuft der Positionierungsprozess ab?

- ☆ Status-quo-Analyse der Unternehmerin/des Unternehmers sowie vom Unternehmen
- ☆ Werte-, Motivstruktur-Analyse
- ☆ Workshops zu den Themen: aktuelles Potenzial, fokussierte Zielgruppe, optimales Angebot
- ☆ Visualisieren der Wertebasierten Positionierung
- ☆ Begleitendes Coaching zu individuellen Themen
- ☆ Strategieberatung für die Markenausrichtung
- ☆ Entwickeln eines Unternehmens-Leitfadens (Dokumentation der Arbeitsergebnisse)
- ☆ Umsetzungs-Coaching

Ist der Positionierungsprozess konsequent durchlaufen handeln allen im System integrierten Personen bewusst und unbewusst auf die definierten Ziele hin. Neuerungen unterjährig sammeln und jährlich reflektieren gewährleistet Aktualität, Authentizität und effizientes Handeln.

### Was ist der sofortige und langfristige Nutzen?

Durch das Visualisieren und Verinnerlichen einer authentischen und zukunftsorientierten Marke ist diese künftig zu jedem Zeitpunkt und für jede im Unternehmen zu treffende Entscheidung abrufbar. Damit steuert die Unternehmerin/der Unternehmer sein Unternehmen effizient, nachhaltig und zukunftsorientiert.

Reflektieren - mithilfe von externer Beratung - befreit von Altlasten, erzeugt kreative und zielgerichtete Energie und schafft Raum für neue Perspektiven.

Ist der Positionierungsprozess konsequent durchlaufen handeln alle im System integrierten Personen bewusst und unbewusst auf die definierten Ziele hin. Das jährliche Nachjustieren ist mit wenig Aufwand getan, da sich das Unternehmen aufgrund der bereits gelegten Basis bewusst weiterentwickeln kann. Aktualität, Authentizität und Effizienz sind somit permanent gewährleistet.

### Kontakt ifub GmbH:

Dr. Manuela Mätzener, Geschäftsführerin, Marktgasse 47/39, 1090 Wien

Mobil: +43 676 95 84 116, E-Mail: [manuela.maetzener@ifub.at](mailto:manuela.maetzener@ifub.at), [www.ifub.at](http://www.ifub.at)

### Carola Kohler, CMC, ifub-Netzwerkpartnerin für Markenpositionierung

Mobil: +43 699 1103 0504, E-Mail: [office@carolakohler.com](mailto:office@carolakohler.com), [www.ifub.at/carola-kohler](http://www.ifub.at/carola-kohler)