

# ALLEINSTELLUNGSMERKMAL



*Ist das, was Sie Ihren Kunden bieten, einzigartig?*

## Was

Zielsetzung dieser Methode ist es, festzustellen, ob das aktuelle Angebot über ein Alleinstellungsmerkmal gegenüber der Konkurrenz verfügt. Zudem sagt ein Alleinstellungsmerkmal zeitgleich aus, ob das Unternehmen den Kunden ein einzigartiges Angebot bieten kann.

Diese Methode wird in der Analysephase angewendet, kann jedoch bei Bedarf auch beliebig oft wiederholt werden.

## Wie

Im Analyseworkshop werden die Teilnehmer aufgefordert, ihr aktuelles Angebot auf ein oder mehrere Alleinstellungsmerkmale zu untersuchen. In einem weiteren Schritt soll ein Motto für das Angebot erstellt werden. Dieses Motto soll es ermöglichen, das aktuelle Produkt zu bewerben.

# Wie

## Warum

Das beschriebene Vorgehen soll die Marktlage des betrachteten Angebotes erfassen und gleichzeitig darstellen, ob es in irgendeiner Weise eine Einzigartigkeit besitzt.

Vorteile der Methode:

- Kurze Dauer
- Stellt relevante Fragen für den weiteren Workshop-Verlauf
- Schafft ein Bewusstsein für die Thematik und fördert Diskussionen

## Literatur

Chan Kim, W.; Mauborgne, R. (2016): Der Blaue Ozean als Strategie. Wie man neue Märkte schafft, wo es keine Konkurrenz gibt. 2. Aufl. München: Carl Hanser.

# Praxischeck

## Voraussetzungen

- keine

## Zeitliche Aspekte

- Dauer ca. 10 Minuten.

## Gesamteindruck

- Einfache, schnelle Ergebnisse mit der geforderten Präzision