




Alleinstellungsmerkmal

Um mit deinem Angebot herauszustechen, musst du dich vom Wettbewerb abheben. **Zeige deine Einzigartigkeit!** Deine *Unique Selling Proposition* (USP) kannst du sowohl mit einer besonderen Eigenschaft als auch mit deinem Charakter, einem besonderen Service oder mit einer eindeutigen Einstellung erreichen. Es gibt verschiedene Kate-

gorien von Kundenbedürfnissen, zu denen sich gute Alleinstellungsmerkmale finden lassen.

- Preis. **Qualität**  **66.1** Zeitersparnis.
- Neuartigkeit**  **66.2** Einfachheit (der Benutzung oder des Prozesses).
- Nachhaltigkeit**  **66.3** Exklusivität. Besondere Ausstattungsmerkmale.



Um deine Einzigartigkeit auf Papier zu bringen, beantworte die folgenden Fragen:



Worin liegt deine besondere Stärke?



Welches Problem löst oder welches Bedürfnis befriedigt dein Angebot?



Wenn jemand dein Angebot in Anspruch nimmt, wie fühlt er sich dann?



Welches positive Feedback bekommst du am häufigsten?



Was unterscheidet deine Marke von Mitbewerbern?

