



## Die Konkurrenz schlagen. Aber wie?

Artikel von Rolf Gruber

**Haben Sie es satt, von der Konkurrenz geschlagen zu werden, obwohl Sie wissen, dass Sie die besseren Leistungen anbieten? Sind Sie frustriert, dass Ihr Team trotz dieser Tatsache dauernd lauwarmen Kontakten nachrennt? Dann ist es wichtig, Folgendem Aufmerksamkeit zu schenken.**

### **Die grösste Marketingfalle!**

Die meisten Unternehmen stecken in der QSK-Falle fest. Die Qualität-, Service-, Kompetenz-Falle. Mehr als 90% der Unternehmen stellen diese Attribute als Positionierungsmerkmale in den Vordergrund. Doch was jeder sagt, kann bei Zielpersonen nicht haften bleiben. Diese Schublade ist im Gedächtnis der Angesprochenen bereits besetzt.

Viele Leute glauben, Marketing sei ein Kampf der Produkte oder Leistungen. Sie meinen, das beste Produkt oder die beste Leistung genüge, um am Schluss die Schlacht zu gewinnen. Dies ist reine Selbsttäuschung. Denn es gibt keine objektive Realität. Alles, was in der Welt des Marketings wirklich existiert, sind die subjektiven Wahrnehmungen in den Köpfen der Kunden. Diese Wahrnehmungen sind die Realität.

Kunden kaufen Wahrnehmungen. Ein Kunde kauft keinen Rasenmäher, sondern seine Wahrnehmung über seine Vorstellung eines für ihn perfekt geschnittenen Rasens, wo der

darauf gestellte Grill, der Duft der Würste und das Lachen der Freunde seine Sinne zur Vorfreude machen. Und wenn eine Marke «Rasenmäher» mit dieser Vorfreude verbunden ist, dann wird er nur schwerlich eine andere Marke «Rasenmäher» kaufen.

### **Warnung:**

Diese Erkenntnis ist diametral entgegengesetzt zum Denken im Marketing. Nicht der Beste sein und trotzdem gewinnen entspricht nicht dem normalen Ego des Menschen. Natürlich muss man gut sein, sonst hat man im Markt nichts zu suchen, aber «der Beste»? Heineken ist eines der meist gekauften Biere der Welt. Aber ist es das Beste?

### **Fazit:**

Wenn Sie die Konkurrenz schlagen wollen, dann sollten Sie an der Tatsache ansetzen, dass Markenkraft nur im Gefühl der Kunden stattfindet. Alles Andere geht an der Realität vorbei.

**Richards & Gold GmbH**  
Brand Coaching  
Dörflistrasse 50, CH-8050 Zürich

Tel.: + 41 (0)44 421 41 41  
Mail: [info@richards-gold.ch](mailto:info@richards-gold.ch)  
Web: [www.richards-gold.ch](http://www.richards-gold.ch)