



Starke Marken folgen keinem Markttrend.

Artikel von Rolf Gruber

5 % der Unternehmen sind Markt-bestimmende Unternehmen, 95 % sind Markt-begleitend. Die Unternehmen, von denen man spricht und welche Kunden im Gedächtnis bleiben, sind Markt-bestimmend. Markt-bestimmend wird man mit einer überdurchschnittlichen Positionierung – in der eigenen Leistung sowie in der Wahrnehmung. Hier lohnt sich ein Blick in die Tiefe. Schauen wir einmal, was wir dabei entdecken.

Selbstbewusste Menschen werden beachtet. Selbstbewusste Marken gelten als Siegermarken. Und: Am liebsten kaufen Kunden von Siegern. Dabei spielt es keine Rolle, ob die Entscheidung zum Kauf auf Einzelpersonen wie Stars oder auf Unternehmen fällt. Ob die Sieger Madonna, George Clooney, Apple, Red Bull oder BMW heissen – die Entscheidung fällt auf sie, weil sie Sieger sind.

Viele 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. Dazu kommt, dass nur die persönliche Wahrheit des Kunden zählt. Und die Wahrnehmung darüber, wie ein Mensch Qualität definiert, ist immer subjektiv.

Viele Leute glauben, Marketing sei ein Kampf der Produkte oder Leistungen. Sie meinen, das beste Produkt oder die beste Leistung genüge, um am Schluss das Rennen zu gewinnen. Dies ist reine

Selbsttäuschung – eine vermutete Realität, die es in Wirklichkeit gar nicht gibt. Alles, was in der Welt des Marketings tatsächlich existiert, sind die subjektiven Wahrnehmungen in den Köpfen der Kunden. Diese Wahrnehmungen sind die Realität. Alles andere ist Illusion. Wer ist besser: Mercedes, Audi oder BMW? Heineken ist eines der meistgekauften Biere der Welt. Aber ist es das beste?

Fazit: Starke Marken folgen keinem Markttrend – sie gestalten ihren Markt selber. Sie differenzieren sich in der Leistungs- und Wahrnehmungspositionierung zu ihren Mitbewerbern.

Wollen Sie wissen, wie Sie Ihr Unternehmen noch stärker zu Ihren Mitbewerbern differenzieren und einzigartig positionieren können? Rufen Sie uns an.

Herzlichst, Ihr
Rolf Gruber

P.S. Rolf Gruber – Speaker an der SuisseEMEX'13
Donnerstag, 22. August 2013, 14.45–15.45 Uhr,
Messe Zürich

Thema: Pacting – der Pakt mit der Marke.
www.pacting.ch

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

Tel.: + 41 44 421 41 41
Mail: info@richards-gold.ch
Web: www.richards-gold.ch