

Werden Sie zur MARKE und liefern Sie MARKEN-Produkte!!

Viele Handwerksunternehmen kennen das:

Die Auftragslage ist gut, die Auftragsbücher sind voll und man hat richtig gut zu tun. Doch trotz der vielen Arbeit und der langen Tage in der Werkstatt oder vor Ort bei den Kunden, bleibt unter dem Strich nicht viel hängen.

Dafür gibt es mehrere Gründe. Die Preise, die am Markt zu realisieren sind, sind oftmals sehr niedrig und immer mehr Kunden vergleichen Preise auf das genaueste. Hinzu kommen hier noch Vergleichsportale via Internet, die jeden Handwerksunternehmer zusätzlich unter Druck setzen. Ist es aber tatsächlich so, das nur noch nach dem Preis geschielt wird oder gibt es Möglichkeiten und Wege auf andere Art, als nur durch Preise, den Wettbewerb zu überholen?

Mir ist aufgefallen, dass bei der Vielzahl der angebotenen Handwerksleistungen recht leicht die Leitungen und Produkte der einzelnen Handwerksunternehmen austauschbar sind.

austauschbar oder einzigartig - niedriger Preis oder wertvoll - langweilig oder überraschend

Ich erlebe es sehr oft, dass mir von Seiten des Handwerksunternehmens gesagt wird, unsere Leistungen, unsere Arbeit und unsere Produkte werden nicht mehr wertgeschätzt. Das zu hören tut weh und doch sind die meisten nicht in der Lage hier etwas zu verändern.

Fast alle vergessen hierbei, das sich die Wertschätzung für etwas nicht nur im Bereich der handwerklichen Qualität widerspiegelt, sondern auch, ich behaupte vor allem, im Bereich der Befriedigung der Kundenbedürfnisse. In diesem Bereich tun sich viele Unternehmer sehr schwer. Sie schaffen es nicht diese Werthaftigkeit und ihre Einzigartigkeit professionell zu kommunizieren. Es wird alles zu allgemein dargestellt und man sucht oft nach einer Verbindlichkeit, die einem das Gefühl gibt, hier und nur hier bin ich richtig. Hier werde ich als Kunde ernst genommen und es wird auf all mein Wünsche, Fragen und Erwartungen individuell eingegangen.

Kommunikation - Kundennutzen - Bedürfnisbefriedigung - Wertschöpfung

Austauschbar ist nur der, der keine klare Position innehat. Derjenige, der alles so macht wie es die anderen tun, wird sich niemals aus der Masse hervortun. Sie legen fest, für wen Sie arbeiten und wessen Aufträge Sie annehmen, weil Sie wissen, welche Position Sie in den Köpfen Ihrer Kunden einnehmen. Wenn Sie diese Position klar und deutlich im Blick haben, sich damit eindeutig vom Wettbewerb unterscheiden und Sie sich ganz an den Wünschen und den Bedürfnissen Ihrer Kunden orientieren, desto einzigartiger wird Ihr Unternehmen von Ihren Kunden wahrgenommen, wie gesagt, Ihr Unternehmen, nicht Ihr Preis!

Kreativität - Alleinstellungsmerkmal - Individualität - Empathie

Bitte bedenken Sie, eine Positionierung erreicht man nicht von heute auf morgen. Dies ist ein Entwicklungsprozess. Sie müssen dabei rechtzeitig und ausreichend in Ihr Handwerksmarketing investieren. Wenn Sie wissen wo Sie stehen, was Sie wollen, wem Sie es geben und wer es bekommen soll, werden Sie mit Ihrem Unternehmen davon profitieren, da Sie mit den Maßnahmen, die jetzt umgesetzt werden, zielgerichtet und effizient arbeiten. Sich richtig zu positionieren und dies anderen zu zeigen, erfordert Erfahrung und Wissen. Ein Blick von außen hilft Ihnen, Ihre Stärken optimal zu nutzen. Investieren Sie hierbei stets in die Unterstützung kompetenter Profis, so wie Sie es sich auch von den Investitionen Ihrer Zielgruppe, Neukunden und Bestandskunden wünschen.

**Kommen Sie auf uns zu, wir können viel für Sie tun -
wir unterstützen Sie gerne und freuen uns sehr auf Ihre E-Mail.**