



Positionierungs-Entwicklung

Entwicklung einer starken Positionierung in Vorbereitung auf den Eintritt in einen neuen Market oder vor einer regionalen Expansion

Vor dem Eintritt in eine neue Region oder eine neue Produktkategorie ist es von hoher Bedeutung, ihren potenziellen Beitrag in dem neuen Wettbewerbsumfeld zu verstehen. Der Markterfolg korreliert eng mit dem (Marken)-Image und der Einzigartigkeit, die die relevante Käufergruppe Ihrem Angebot bzw. Ihrer Marke zuschreibt - im Vergleich zu den Wettbewerbern, die im gleichen Feld tätig sind.

enable2grow führt eine detaillierte Marktanalyse durch und vergleicht Ihr Angebot mit den Angeboten der relevanten Wettbewerber. Wir definieren Ihre Positionierung in Ihrem Zielmarkt auf der Grundlage der wichtigsten Wettbewerber, der Kernbedürfnisse der Verbraucher in der Kategorie sowie der Stärken Ihres Unternehmens (Produkt oder Marke).

In einer Workshop-Reihe entwickeln wir gemeinsam mit Ihrem Team/Führungsteam die Positionierung, die aus den folgenden Elementen besteht:

- Verständnis der Kernbedürfnisse der Verbraucher in der jeweiligen Kategorie
- Umfassende Wettbewerbsanalyse und Mapping
- Abgleich von Wettbewerbsangeboten, Bedürfnissen und Ihren Stärken zur Identifizierung von Positionierung und Einzigartigkeit (USP)

„Der Markterfolg hängt in hohem Maße von einer starken strategischen Positionierung in Ihrem definierten Zielmarkt ab. Wir helfen Ihnen, die richtige Positionierung für nachhaltiges Wachstum und Erfolg, zu identifizieren.“



Maike Buhr | Senior Enabler, Human-centered Business Strategies

Maike konzentriert sich auf die Entwicklung von Unternehmens- und Marketingstrategien, Positionierungen und Wachstumsstrategien, oft in Verbindung mit Digitalisierung und Innovation. Sie verbindet über 20 Jahre Erfahrung in Unternehmen (P&G, L'Oréal, Mittelstand, Start-ups), analytisches Denken und tiefes Konsumenten-/Zielgruppenverständnis (Customer-Centricity) und überträgt ihr Wissen und ihre Erfahrung in starke strategische, digitale und nicht-digitale Wachstumskonzepte - verbunden mit Empfehlungen für die beste go-to-market Strategie. → [in](#)

Bereit für den nächsten Schritt? Kontaktieren Sie uns unter **+49 89 44 99 07 20** oder buchen Sie uns [hier](#).