# In fünf Schritten zum USP

### (…) mit Hilfe von Beispielen:

**Hier kann unser Arbeitsblatt „Stärkenprofil: Erfassen der Wettbewerbssituation“ hilfreich sein.**

|  |  |
| --- | --- |
| **Schritt 1:** | **Mitbewerber analysieren, indem Preis, Qualität, Verfahren, Image, Mitarbeiter, Komfort oder Service verglichen werden. Hierbei kann das Erarbeiten eines eigenen Polaritätsprofils unterstützend hilfreich sein.** |
|  | * Es gibt nur kostenfreie schwarze einfarbige Plastikbeutel bei Hamburger Stadtreinigung, um die Exkremente von Hunden einzusammeln. * Es gibt nur nüchterne Hallen in denen Getränke an Endverbraucher verkauft werden – entweder als eigenständiges Geschäft oder als Anhang eines Supermarktes, manchmal mit Lieferservice. |
| **Schritt 2:** | **Eigene Stärken finden und definieren. Diese können im unternehmerischen Bereich liegen, in persönlichen Fähigkeiten/Interessen oder in den Kompetenzen der Mitarbeiter oder auch in Innovationsmöglichkeiten bestehen.** |
|  | * Gestaltungsprofi, Zugang zu einem Kunststoffproduzenten, großes Netzwerk an Hundebesitzern in Hamburg * Mein Hobby ist Amerika, ich sammle amerikanisches Dekomaterial. |
| **Schritt 3:** | **Was will der Kunde? Welches Problem will er lösen?** |
|  | * Das Einsammeln des Hundekots soll keine Überwindung sein und im besten Fall Spaß machen. Alle Hunde haben glückliche und fröhliche Hundebesitzer, die für eine tretminenfreie Welt sorgen. * Ein freudiger Start ins Wochenende mit Spaß und Kompetenz beim körperlich mühsamen notwendigen regelmäßigem Getränkeeinkauf – egal ob alleine oder mit Kindern. |
| **Schritt 4:** | **Aussieben und eingrenzen** |
|  | * Mehr hübsche Hundebeutel, die die unangenehme Arbeit in eine angenehmere verwandeln und die Anzahl der Hundeexkremente in den Parks reduziert. * Unterhaltung und Hilfe beim Getränkeeinkauf |
| **Schritt 5:** | **Mein USP** |
|  | * Happybag produziert bunte Hundebeutel für farbenfrohe Hundebesitzer und Hunde, die eine langweilige Tätigkeit „vergolden“ und zu einer ansprechenden Außenumgebung beitragen. * Getränke Müller ist ein Getränke-Erlebnispark mit amerikanischen Gadgets, in denen es umfassende Beratung zu Getränken gibt, Erwachsene und Kinder staunend auf Entdeckungsreise gehen sowie Karussell und Feuerwehrauto fahren. Getränkekisten werden als Service kostenfrei aus und in das Auto geladen. |

**Hier ist Platz für dein USP:**

**Hier kann unser Arbeitsblatt „Stärkenprofil: Erfassen der Wettbewerbssituation“ hilfreich sein.**

|  |  |
| --- | --- |
| **Schritt 1:** | **Mitbewerber analysieren, indem Preis, Qualität, Verfahren, Image, Mitarbeiter, Komfort oder Service verglichen werden. Hierbei kann das Erarbeiten eines eigenen Polaritätsprofils unterstützend hilfreich sein.** |
|  |  |
| **Schritt 2:** | **Eigene Stärken finden und definieren. Diese können im unternehmerischen Bereich liegen, in persönlichen Fähigkeiten/Interessen oder in den Kompetenzen der Mitarbeiter oder auch in Innovationsmöglichkeiten bestehen.** |
|  |  |
| **Schritt 3:** | **Was will der Kunde? Welches Problem will er lösen?** |
|  |  |
| **Schritt 4:** | **Aussieben und eingrenzen** |
|  |  |
| **Schritt 5:** | **Mein USP** |
|  |  |

