BRANDING · BRANDPOSITIONERING

Din plads i kundens hoved.

MEDIEGURU

Det er ikke nok at være god. Du skal være kendt for noget bestemt, som ingen andre ejer.

EKSEMPEL: ELEKTRIKEREN · KORTLÆG KONKURRENTERNE, FIND HULLET



DET, DU SKAL HAVE

Autoriseret. Ordentligt arbejde. Ryddet op bagefter.

Uden det bliver du valgt fra. Men det får dig ikke valgt til.

DET, DER SKILLER DIG UD

Kun ladestandere. Prisen står fast, før vi starter.

Relevant for kunden, og noget han kan bevise.

POSITIONEN I ÉN SÆTNING

"For boligejere, der vil have en ladestander, er vi elektrikeren, der kun laver ladestandere, til fast pris."

BEVIS
Over 400 ladestandere sat op.

BEVIS
Prisen står altid på tilbuddet.

SES OVERALT
På hjemmesiden, bilen og tilbuddet.

FEM TYPER AF POSITIONER

Specialisten	Den personlige	Den hurtige	Den eksklusive	Den lokale
FOKUS	RELATION	TEMPO	KVALITET	NÆRHED

Kunderne tjekker først, at du kan det, alle andre kan. Så vælger de på forskellen.

Jeg sørger for, at din virksomhed bliver **set, hørt og husket.**

medieguru.dk

SKABELON · BRANDPOSITIONERING

Find din plads. Skriv den i én sætning.

MEDIEGURU

Positionering er valg. Og valg betyder også fravalg.

1 Kortlæg konkurrenterne

KONKURRENT	STÅR FOR I KUNDERNES ØJNE

2 Find det, kunderne værdsætter

DET ER VIGTIGST FOR DEM

DET SAVNER DE

3 Find din plads

SÆT KONKURRENTERNE IND. HVOR ER HULLET?

↑ OP

↓ NED

← VENSTRE

HØJRE →

4 Skriv det i én sætning

FOR

ER VI DEN , DER

DET KAN VI BEVISE, FORDI

- [ ] Under 30 ord
- [ ] Ingen tomme ord som kvalitet og service
- [ ] Noget, ingen andre kan sige

5 Bevis det igen og igen

HER SKAL POSITIONEN SES

- [ ] Hjemmesiden
- [ ] Sociale medier
- [ ] Tilbud
- [ ] Telefonen
- [ ] Biler og skilte

DET RETTER JEG FØRST

JEG SPØRGER KUNDERNE, HVORFOR DE VALGTE MIG, DEN