



Analyse des Unternehmenskonzepts

Welche Grundauffassungen, Werte und Normen vertreten Sie?

Zielgruppen

Welche Zielgruppen haben Bedarf an Ihren Produkten oder Dienstleistungen?

Welchen Einkommensgruppen gehören die Kunden an?

Welche Eigenschaften haben die Zielgruppen?

Welche Bedürfnisse (Vorlieben und Interessen) hat Ihre Zielgruppe?

Alleinstellungsmerkmal USP

In welchen Bereichen ist Ihr Unternehmen tätig?

Wie unterscheiden Sie sich von Ihren Mitbewerbern?

Warum kommen die Kunden zu Ihnen?

Für welche Besonderheit (Leistung, Angebot, Verhalten) möchten Sie bei Ihren Kunden bekannt sein?
Welches Image möchten Sie haben?

Kernaussage

Leiten Sie aus diesen Informationen eine Kernaussage ab. Formulieren Sie einen Slogan, der den Mehrwert für Ihren Kunden ausdrückt.