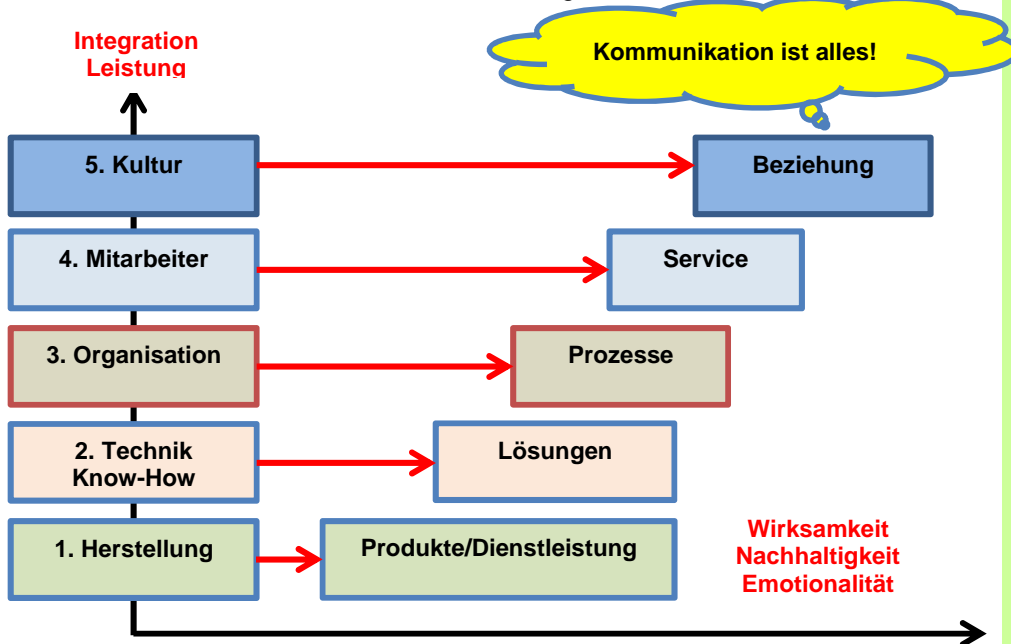


Wettbewerbsvorteile schaffen

In jeder Branche gibt es Unternehmen, die erfolgreicher sind als andere. Wenn wir Erfolg bis zuletzt durchdenken, dann reduziert sich Erfolg letztlich auf die Fähigkeit, Wettbewerbsvorteile zu erzeugen, diese weiter zu entwickeln und im Markt zu aktivieren. Wettbewerbsvorteile unermüdlich suchen und schaffen, ist deshalb eine Aufgabe erfolgreicher Unternehmer, Führungskräfte, Teams und aller Mitarbeitenden.

Was sind Wettbewerbsvorteile?

Was in einer bestimmten Entscheidungssituation ein Wettbewerbsvorteil ist, entscheiden schlussendlich die Kunden. Wettbewerbsvorteile können auf allen Stufen der Wertschöpfung entstehen (Herstellung bis Kultur). Wettbewerbsvorteile sind dann nachhaltig, dh. stark und andauernd, wenn sie nur schwer einholbar und noch schwieriger zu kopieren sind. Im B2C werden Entscheidungen emotionaler getroffen als im B2B. Spitzenservice und gute Beziehungen bieten die emotionalsten Wettbewerbsvorteile und sind deshalb auch am Wirkungsvollsten.



Worin können Sie Ihre Wettbewerbsvorteile kontinuierlich ausbauen?

Herstellung: Wenn Sie sich vor allem über das Produkt/DL definieren, dann sind Sie mehr oder weniger vergleich- und austauschbar und vieles entscheidet sich nur über den Preis.

Technik: Dank überragendem Know-How sind Sie in der Lage kundenspezifische Lösungen zu entwickeln und umzusetzen. Dadurch können Sie sich abheben und schaffen eine gewisse Expertise und Kundenbindung.

Organisation: Ihre Organisation wird zu einem Teil des Kunden. Sie sind sie verlängerte Werkbank Ihrer Kunden und schaffen so in den Prozessen des Kunden ein starkes Abhängigkeitsverhältnis. Sie sind nicht einfach zu ersetzen.

Mitarbeiter: Sie verfügen über kunden- und serviceorientierte Mitarbeiter und können dadurch mit einem hohen und konstanten Servicelevel die Sicherheits- und Komfortbedürfnisse Ihrer Kunden rund um die Uhr befriedigen.

Kultur: Sie leben eine Unternehmens-, Führungs- und Teamkultur, welche auf gute Kommunikation setzt. Gute Kommunikation erzeugt intern und extern gute Beziehungen. Und diese sind die Basis von nachhaltigem Geschäftserfolg. Auf dieser Qualitätsstufe ist Ihr Unternehmen nur schwer einholbar.

Jede Stufe der Wettbewerbsvorteile muss für sich aufgebaut und abgesichert werden. Die wirkungsvollsten Wettbewerbsvorteile sind die emotionalen und das erreichen Sie durch gute Kommunikation.

Marcel Zünd unterstützt Sie in guter Kommunikation, damit Sie nachhaltig Wettbewerbsvorteile generieren können.

Praxis Wettbewerbsvorteile schaffen

1. Produkt/Dienstleistung

Auf dieser Ebene Wettbewerbsvorteile zu schaffen bedingt hohe und andauernde Anstrengungen in Innovation und Produktivität. Der Wettbewerbsdruck ist konstant hoch, weil jeder schnell kopierbar ist. Es läuft vor allem über den Preis.

2. Lösung

Sie schaffen durch kluges und kunden-spezifisches Engineering nützliche Lösungen, welche den Kunden Ihrer Kunden wiederum einen Mehrwert verschaffen. Sie erhöhen die Kundenbindung.

3. Prozesse

Sie schaffen es, sich gekonnt in die Geschäftsprozesse Ihrer Kunden einzubinden. Dadurch werden Sie zu einem unentbehrlichen Zahnrad im Getriebe Ihrer Kunden. Sie erhöhen dadurch den Wettbewerbsvorteil, weil Sie nicht mehr so einfach ersetzbar werden.

4. Service

Auf dieser Stufe der Wettbewerbsvorteile bieten Sie Ihren Kunden einen Spitzenservice rund um die Uhr. Mit hoher Flexibilität und Leistungsbereitschaft begeistern Ihre Mitarbeiter Ihre Kunden. Sie erzeugen so eine hohe Kundenbindung.

5. Beziehung

Das ist die höchste Stufe der Wettbewerbsvorteile, weil Sie aufbauend auf den andern zusätzlich auf die Beziehungsebene setzen. Gute Beziehungen basieren auf Vertrauen und Partnerschaft. Und diese wiederum setzen gute Kommunikation voraus. Das Geheimnis starker und nur schwer einholbarer Wettbewerbsvorteile liegt also in den individuellen Beziehungen im geschäftlichen Netzwerk.

Gute Beziehungen nach aussen bauen auf guten internen Beziehungen auf. Belastbare interne Beziehungen ermöglichen nach aussen glaubwürdig und stark auftreten zu können. Gute Kundenbeziehungen sichern Ihnen die Wettbewerbsvorteile von morgen.

„Gute Beziehung durch gute Kommunikation“

Wie erreichen Sie das?

- Selbsterkenntnis und Selbstwert
- Andere so zu behandeln, wie es für diese am besten ist (Platin Regel)
- Fähigkeit zum aktiven Zuhören
- Fähigkeit zum lösungsorientierten Fragen
- Fähigkeit zur Gesprächsführung
- Feedback wertschätzend einzusetzen
- Die Macht der persönlichen Kommunikation (Körper/Stimme/Worte) wirkungsvoll einsetzen zu können

