

DEHOGA Seminare

Differenzierungsstrategien erarbeiten - Wie grenze ich mich von anderen Betrieben ab und entwickle unverwechselbare Leistungen

Die sprichwörtliche Nadel im Heuhaufen finden – das soll eine brauchbare und gut ausgearbeitete Differenzierungsstrategie auf Anhieb leisten können. Denn die übersatteten Märkte unserer Zeit, in denen hauptsächlich das Preisargument regiert, verlangt nach einer klaren Differenzierung. Dieses Seminar zeigt seinen Teilnehmern, wie eine Differenzierungsstrategie erarbeitet wird. Sie basiert immer auf einem gefühlten und starken Nutzen für den Gast und Angeboten & Leistungen, die ein Betrieb leisten kann.

Dabei werden insbesondere die drei Fragen behandelt:

- Wofür stehen wir?
- Wohin wollen wir uns entwickeln?
- Wie wollen wir wahrgenommen werden?

Die Erarbeitung der Antworten bilden den Kern dieses Seminars.

Seminarinhalte:

- Was ist eine Differenzierungsstrategie und warum diese DIE Antwort auf Kundennutzen in satten Märkten ist.
- Wie wird eine Differenzierungsstrategie erarbeitet – Hier wird exemplarisch eine Differenzierungsstrategie erarbeitet (Methode). Arbeitsschritte und Vorgehensweise
- Kundennutzen – Nicht nur der Preis kann ein Kundennutzen sein. Insbesondere die Schaffung von emotionalen Kontaktpunkten führt zur Buchungsentscheidung
- Von der Basisqualität, über die Erwartungsqualität zu Wow-Momenten!
- Viele Beispiele zur Inspiration

Referent/in:
Brunhilde Fischer / Unternehmermanufaktur