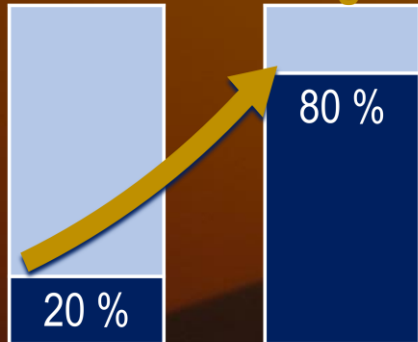


# Teilnehmer- Handout

## Mehr Profitabilität durch strategische Wettbewerbsvorteile mit PARETO-Strategien

PARETO - Strategien



**wefers**  
CONSULTING

Volker Wefers

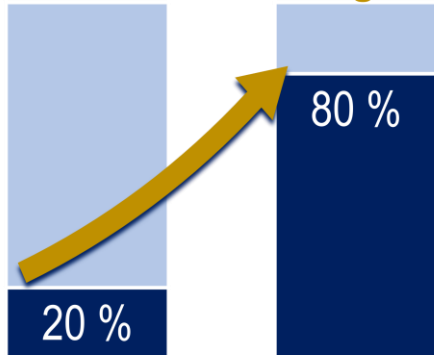
E-Mail: [wefers-consulting@volker-wefers.de](mailto:wefers-consulting@volker-wefers.de)

Internet: [www.volker-wefers.de](http://www.volker-wefers.de)

Tel. 0202 / 725 180 90

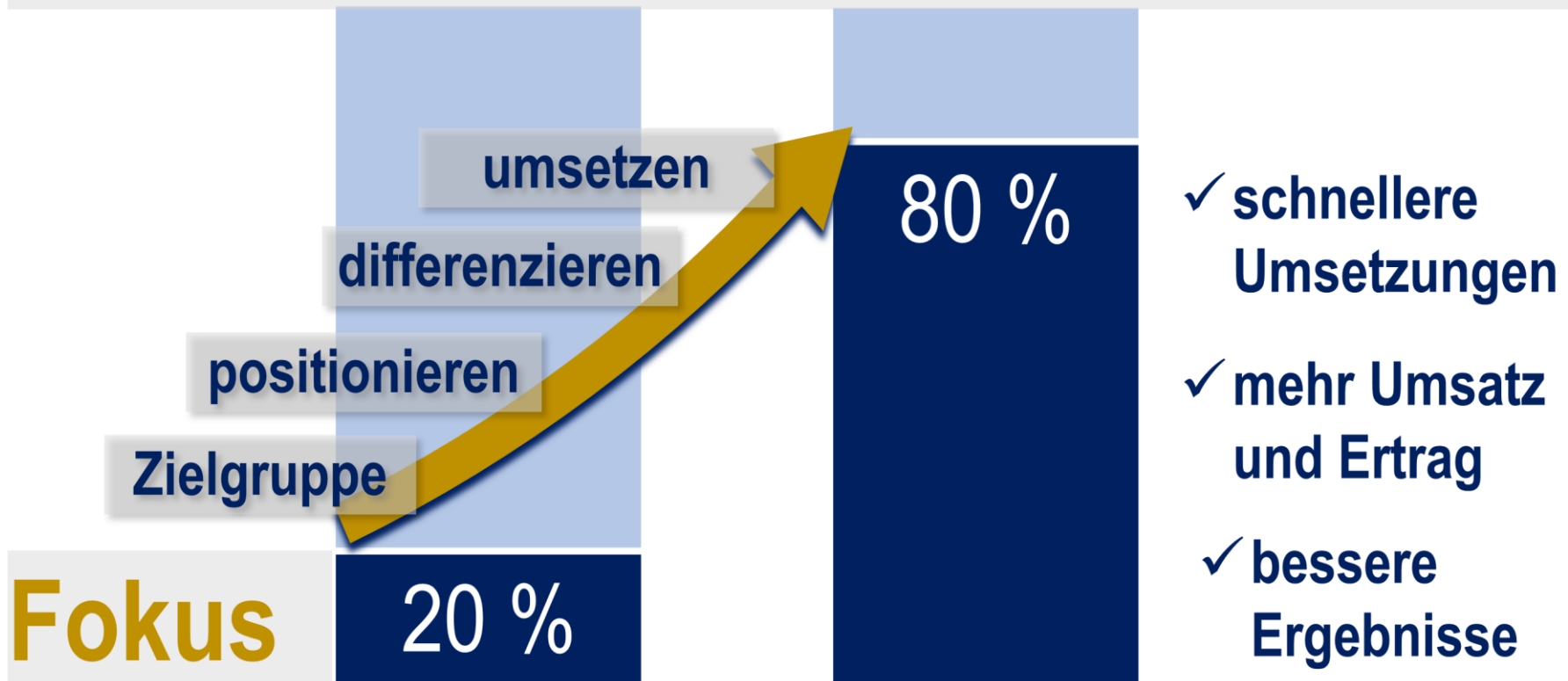
# Mein Pareto-Praxis-Tipp für Umsetzungen

## PARETO - Strategien



|  |  |  |
|--|--|--|
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |

# PARETO - Strategien



auf Ihre wirkungsvollsten Punkte und Ihren Engpass!

## PARETO – Strategien

01

### Check

- ✓ Ihre Situation
- ✓ Ihre Ziele
- ✓ Ihre Wünsche



Klare  
Aufgabenstellung

02

### Zielgruppen

- ✓ Ihre Zielgruppen
- ✓ Zielgruppen-Probleme
- ✓ Zielgruppen-Priorisierung



Klare  
Zielgruppenstruktur

03

### positionieren

- ✓ Positionierung als Problemlöser
- ✓ Kundenversprechen
- ✓ Unwiderstehliche profitable Angebote



Klare  
Positionierung

04

### differenzieren

- ✓ Systemlösung
- ✓ Angebotstreppe
- ✓ Innovationen



Klare  
Differenzierung

05

### umsetzen

- ✓ Fokusplan
- ✓ Bessere und schnellere Ergebnisse
- ✓ Mehr Umsatz und Ertrag



Bessere, schnellere  
Ergebnisse

# Welche Themen haben für Sie aktuell Priorität?

|   |   |
|---|---|
| <input type="radio"/> Strategische Klarheit   | <input type="radio"/> Ihr Angebot skalierungsfähig gestalten      |
| <input type="radio"/> Klare Ziele und Prioritäten   | <input type="radio"/> Bessere Differenzierung im Wettbewerb       |
| <input type="radio"/> Klare Zielgruppenstruktur mit Potenzialen                           | <input type="radio"/> Ihr Angebot verbessern                      |
| <input type="radio"/> Ihre Bestandskundenpotenziale heben                                 | <input type="radio"/> Ihren Kundengewinnungsprozess verbessern    |
| <input type="radio"/> Attraktiver in den Augen Ihrer Zielgruppe werden                    | <input type="radio"/> Ihren Verkaufsprozess verbessern            |
| <input type="radio"/> Klare Positionierung, die Ihre Zielgruppe (und Mitarbeiter) anzieht | <input type="radio"/> Ihre Kundenbindung erhöhen                  |
| <input type="radio"/> Ihre Angebote profitabler gestalten                                 | <input type="radio"/> Besser skalieren                            |
| <input type="radio"/> Ihre Angebote unwiderstehlicher gestalten                           | <input type="radio"/> Klaren Fokusplan mit den wichtigsten Hebeln |

## Wo drückt Sie der Schuh? / Wo ist Ihr Engpass?

# Erkenntnisse und Aktionsplan

|                       | Erkenntnisse und Aktionsplan |    |    |
|-----------------------|------------------------------|----|----|
| <b>Zielgruppen</b>    | 1.                           | 2. | 3. |
| <b>positionieren</b>  | 1.                           | 2. | 3. |
| <b>differenzieren</b> | 1.                           | 2. | 3. |
| <b>umsetzen</b>       | 1.                           | 2. | 3. |
| <b>Ideen</b>          | 1.                           | 2. | 3. |

# Notizen