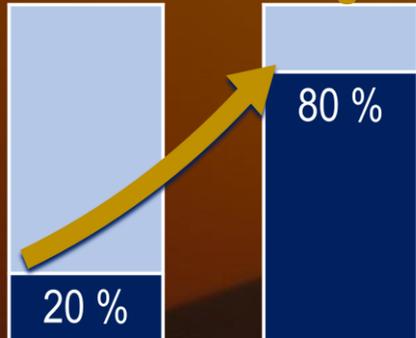


# Teilnehmer- Handout

## Mehr Profitabilität durch strategische Wettbewerbsvorteile mit PARETO-Strategien

PARETO - Strategien



**wefers**  
CONSULTING

Volker Wefers

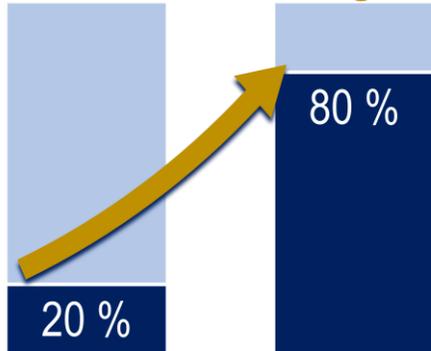
E-Mail: [wefers-consulting@volker-wefers.de](mailto:wefers-consulting@volker-wefers.de)

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

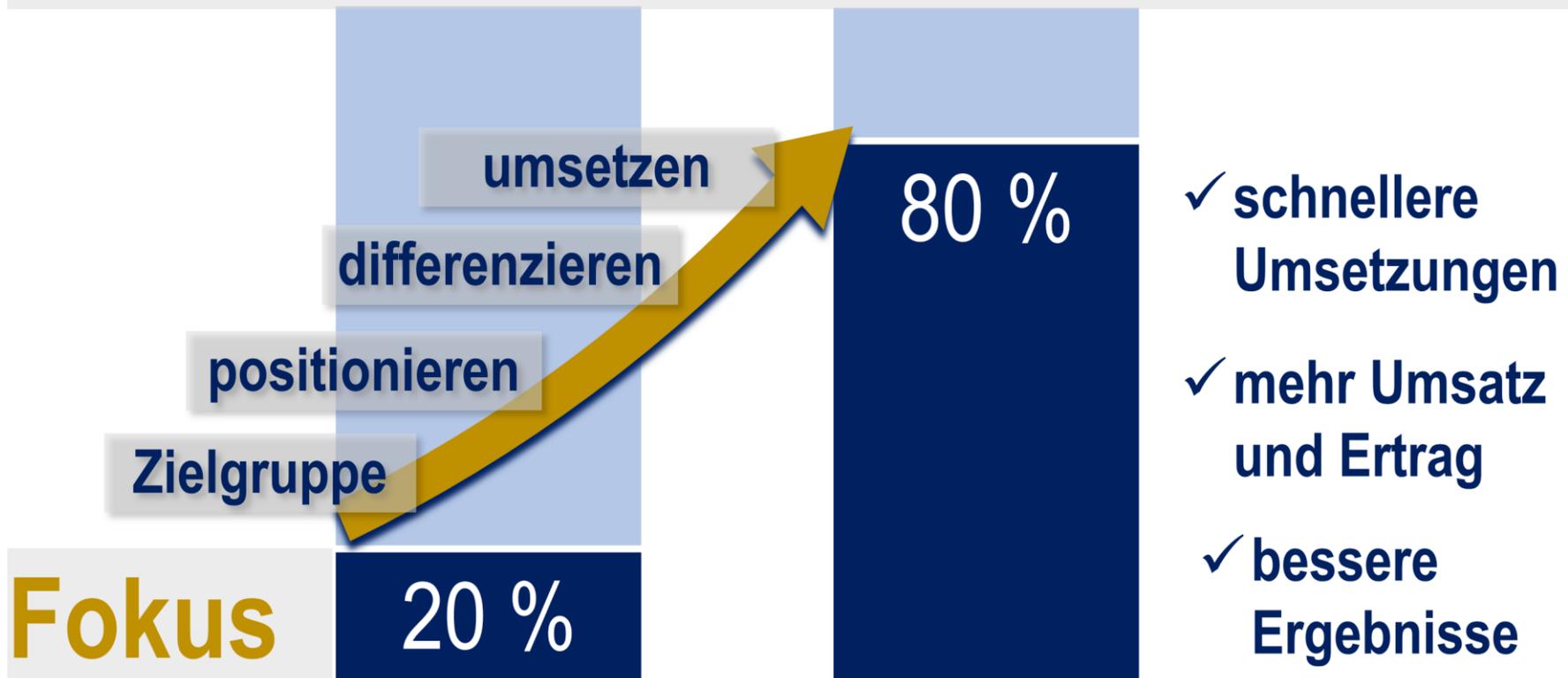
Tel. 0202 / 725 180 90

# 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

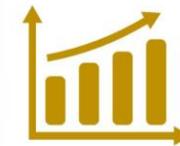


Klare  
Differenzierung

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