



Das Top-Seminar  
mit dem renommierten  
Praxisexperten  
Peter Sawtschenko

Wer nicht automatisch  
neue Kunden gewinnt,  
ist falsch positioniert

**Werden Sie jetzt Ihr eigener  
Positionierungsexperte!**

**SAWTSCHENKO INSTITUT**  
FÜR POSITIONIERUNGS- & MARKTNISCHEN-STRATEGIEN



INDUSTRIESTRASSE 15, D-64380 ROSSDORF, TEL.: 0049 (0) 61 54 - 90 33, FAX: 0049 (0) 61 54 - 8 34 31  
E-MAIL: INSTITUT@SAWTSCHENKO.DE, INTERNET: WWW.SAWTSCHENKO.DE

# Mit Positionierungsstrategien aus der Preis- und Austauschbarkeitsfalle



## Warum ist dieses Seminar für Sie so wichtig?

Lernen Sie mit dem anerkannten Praxisexperten die Geheimnisse der Positionierung kennen. Tauchen Sie ab in die Welt der Spezialisierungsnischen und erfahren Sie, wie Sie neue Marktchancen erschließen. Sie werden eine neue Marketingsprache kennenlernen und lernen, wie Sie Geld vernichtende Werbekampagnen hinter sich lassen?

Sie werden mit Peter Sawtschenko überraschend neue Sichtweisen kennenlernen und Ihren Markt, Ihr Unternehmen und Ihre Mitbewerber mit anderen Augen sehen.

Verstehen Sie, warum nicht nur für größere Unternehmen, sondern auch für kleine und mittelständische Unternehmen wie Einzelunternehmer, Agenturen, Einzelhandel, Dienstleister, produzierende Unternehmen und Handwerk eine intelligente Positionierung der entscheidende Erfolgsfaktor ist.

Peter Sawtschenko entführt Sie in eine andere Welt der Begrifflichkeiten. Weit weg von altem Marketingdenken, öffnet er bei seinen Seminarteilnehmern neue Horizonte und macht sie bereit, sich auf verblüffende Einsichten und Ergebnisse aus der Praxiswelt der Positionierung einzulassen.

Unterhaltsam, originell, motivierend und Mut machend bringt er zum Nach- und Umdenken. Leidenszielgruppen als Erfolgsfaktor, das Erzeugen von Warteschlangen, erfolgreiche Entzugsgespräche und die Umsetzung höchst unverschämter Ziele sind nur einige Themen, mit denen sich die Teilnehmer bei der Erarbeitung der eigenen Positionierungsstrategien beschäftigen werden.

Stellen Sie sich Ihrer unternehmerischen Pflicht und bauen Sie die Positionierung in Ihren Unternehmensalltag ein. Wie das geht und wie Sie selber zum Experten werden, vermittelt Peter Sawtschenko in seinem Positionierungs-Seminar. Sie profitieren in jedem Fall von den bahnbrechenden Vorteilen der Strategie.

## Warum ist Positionierung so wichtig?

Wie kommt es, dass Unternehmen gänzlich ohne Werbung sogar zu Weltunternehmen werden? Warum verzeichnen manche Ärzte und Anwälte trotz Werbeverbots Kundenwarteschlangen? Was würde passieren, wenn alle Werbemaßnahmen verboten wären? Fangen wir dann erst an, über intelligente Positionierungsstrategien nachzudenken?

### „Warum soll ein Kunde ausgerechnet bei Ihnen kaufen und nicht bei Ihren Wettbewerbern?“

Die wenigsten Unternehmen wissen eine Antwort auf diese Frage, weil sie kein klares Alleinstellungsmerkmal haben. Aber ohne Alleinstellung steigt der Streuverlust in der Werbung, die Umwandlungsquote von Anfragen in Aufträge wird immer geringer und die Neukundengewinnung immer teurer. Viele Unternehmen versinken im Mittelmaß, bieten die gleichen Leistungen an wie der Wettbewerb und stecken in der Preis- und Aus-

Man kann seine Wettbewerber nicht daran hindern nach neuen Positionierungsnischen und Wachstumsfeldern zu suchen, aber es ist höchst gefährlich und nachlässig, es vorher nicht selbst zu tun.

Positionierung ist die Geheimwaffe für ungewöhnliche Markterfolge: Positionierung ist der Königsweg, sich der Preis- und Austauschbarkeitsfalle zu entziehen, Nachfrage und Auftragslage deutlich zu steigern, neue Marktnischen zu finden und zu einer erfolgreichen Marke zu werden.



Wenn Ihr Wachstum durch mangelnde Alleinstellung gefährdet ist.

#### Veröffentlichungen:



#### Referenzen:

Tetra Pak  
 Jafra Cosmetics  
 Rewe  
 FAZ  
 Dow Corning  
 Coop Bank  
 Röhrl  
 AT&T  
 Südhessische Gas und Wasser AG  
 Hessenwasser  
 RückenVital-Zentrum  
 Kösterbau GmbH  
 SI-Projects GmbH  
 3D Systems  
 Gecam AG  
 Bene AG  
 Seiwert Institut  
 DISG  
 Arcadis  
 Volksbank Michelstadt  
 Telekom  
 IHK Frankfurt  
 Internationaler Bus-Touristikverband  
 LivingLogic AG  
 Proplast GmbH  
 Garant GmbH u.v.m.

tauschbarkeitsfalle! Eine solche Austauschbarkeit bringt Kunden dazu, selbst nach Unterscheidungsmerkmalen zu suchen. Ist dies nur der Preis, werden sie auch danach entscheiden.

#### Positionierung – anders sein als andere

Positionierung beschäftigt sich damit, Lücken im Markt zu finden und sie zu besetzen, ohne die Kernkompetenz zu verlassen. Es geht um eine Lücke bzw. Nische, in dem Ihr Unternehmen, Ihre Dienstleistung oder Ihr Produkt als einzigartig wahrgenommen wird, sich entfalten kann und gute Wachstumschancen hat.

#### Werden Sie die Nr. 1 im Kopf Ihrer Zielgruppe

Positionierung hat die Werbung revolutioniert. Selbst Unternehmen, die durch den ruinösen Wettbewerb und Preiskrieg in eine scheinbar ausweglose Sackgasse geraten sind, haben mit einer neuen Positionierung ungewöhnliche Erfolge erzielt. Peter Sawtschenko weiß, wovon er redet. Denn er ist ein Praxis-Experte und nicht nur Theoretiker. Klar und leicht verständlich zeigt er, warum Positionierung das intelligenteste Marketing ist.

#### Werden Sie Ihr eigener Positionierungsexperte

In dem Seminar geht es darum Alleinstellungsmerkmale und Positionierungspotenziale zu erarbeiten. In dem Expertenseminar lernen Sie, aus der Praxis für die Praxis, warum Positionierung die Geheimwaffe für ungewöhnliche Markterfolge ist und wie man selbst in einer Krise ungewöhnliche Erfolge erzielen kann.

#### Themen des Basis-Expertenseminars

##### Warum Positionierung wichtig ist

- Mit Positionierungsstrategien aus der Preis- und Austauschbarkeitsfalle
- Warum Positionierung jede Marketingmaßnahme bedeutend erfolgreicher macht
- „Unverschämte Ziele“ – der Schlüssel zum Erfolg

##### Was Sie im Seminar lernen

- Sie lernen, wie man sich von seinen Mitbewerbern erfolgreich absetzen kann
- Sie lernen, wie sich durch systematisches, analytisches und kreatives Arbeiten ein herausragendes Alleinstellungsmerkmal finden lässt
- Sie erleben, wie Sie mit Marktnischenstrategien zur Nr. 1 im Kopf Ihrer Zielgruppe werden können
- Sie lernen, welche Alleinstellungsmerkmale Sie benötigen, die zur Hebelkraft für Ihren Unternehmenserfolg werden

##### Strategien aus der Praxis für die Praxis

- Spezialisierung, die Königsdisziplin für eine erfolgreiche Marktposition
- Neue Marktnischen durch die David-gegen-Goliath-Strategie
- Intel Inside: Mit der Zweit-Marken-Strategie Werte steigern
- Neue Märkte mit neuen Verwenderzielgruppen
- Der Zielgruppenaktivierungs-Code: Feindbild und Spätfolge-Positionierung
- Joint-Venture Marketing: Wann Zielgruppenbesitzer für Sie neue Kunden akquirieren
- Die Geheimwaffe Co-Branding-Strategien: wie Sie den Wert der eigenen Marke veredeln
- Wie man scheinbar austauschbare Produkte zu Weltneuheiten macht
- Mit Systemangeboten aus der Preisfalle
- Design als Imagefaktor





## Werden Sie Ihr eigener Positionierungsexperte!

### **Begeisterte Stimmen zu Peter Sawtschenko**

„Es war ein sehr intensiver, anstrengender, informativer, fordernder, interessanter, lehrreicher, spannender und auch lustiger Workshop.“

Petra Kinast, Bene AG

„Vor allem die praxisorientierte Darstellung und die wohlthuende Klarheit der Sprache (ohne verbale Verrenkungen, nichtsagende Worthülsen und aufgeplusterte Termini) haben uns beeindruckt“

Wolfgang Bassenauer,  
Gewerbeverein Griesheim e.V.

"Die Positionierungsstrategien haben mir nicht nur aus der Stagnation meines Unternehmens geholfen, sondern mich auch darin unterstützt, mein Unternehmen bereits nach 18 Monaten zu einem viel höheren Wert als es vorher möglich gewesen wäre, zu verkaufen."

Stefan Merath,  
Unternehmercoach

### **Ziele des 2. Tagesseminars zum Thema Positionierungs-Strategien**

Alle Teilnehmer erhalten vor Beginn per E-Mail einen Fragebogen, der ausgefüllt zum Seminar mitgebracht werden muss. Er ist die Basis, auf der die Positionierungsmöglichkeiten aufbauen.

Nach den theoretischen Grundlagen der Positionierung und des Markenaufbaus werden dann die wichtigsten Positionierungsstrategien aus unterschiedlichen Bereichen vorgestellt.

Jeder Teilnehmer kann an Hand seiner Marktsituation abgleichen inwieweit eine der Möglichkeiten seine Positionierung im Markt verbessert und dadurch ein Alleinstellungsmerkmal gegenüber dem Wettbewerb erreicht. Viele Praxisbeispiele helfen dabei aus der Marktperspektive die eigene Positionierung zu bewerten. Im Seminar werden zunächst die theoretischen Grundlagen der Positionierungs-Strategien behandelt.

Dann wird in Einzel- und Gruppenarbeit an Hand vieler Praxisbeispiele die Basis möglicher Positionierungs-Strategien für das eigene Unternehmen erarbeitet.

### **Dipl.-Ing. (FH) Peter Sawtschenko**

ist unumstritten der führende Praxisexperte für Positionierung im deutschsprachigen Raum. In seinen Vorträgen und Seminaren nimmt der erfrischende Redner seine Zuhörer mit auf eine stets spannende und überraschende Exkursion in die Welt der Positionierungsstrategien. Er zeigt, wie man Spezialisierungsnischen findet und selbst in einer Krise ungewöhnliche Erfolge erzielen kann. Er begeistert durch seine höchst unterhaltsame, manchmal auch provozierende Art und vermittelt dabei völlig neue Sichtweisen und Denkanstöße.

Bevor er sich 1991 selbstständig machte, arbeitete er in internationalen Dialogmarketing-Agenturen (Ogilvy & Mather Direkt, TBWA, Wunderman) für Kunden wie: Shell, Hewlett Packard, American Express, Colgate, Rank Xerox, Avis, British Airways, Schneekoppe, KKB-Bank, Eismann, Colonia etc.

Der anerkannte Sachbuchautor ist neben seinen Tätigkeiten als Consultant, Aufsichtsratsvorsitzender auch Gastdozent an der Johann - Wolfgang - Goethe - Universität in Frankfurt am Main, war beratend tätig bei der Entwicklung des neuen "EKS - Unternehmens - Strategie - Handbuchs" (FAZ). Er ist Gewinner des Strategiepreises 2007 und seit Herbst 2007 gehört er zu den Top 100 Referenten bei „Speakers Excellence“.





Anmeldung zum 2 -Tages-Seminar:  
„Wer nicht automatisch neue Kunden  
gewinnt, ist falsch positioniert“

**Schneller geht's per Fax 0 61 54 - 83 43 1**

**VERANSTALTUNGSTERMINE:**

**TERMINE 2008 (bitte ankreuzen)**

11. + 12. Feb. 08

**Beginn am ersten Tag: 8:59 Uhr, Ende ca. 19:59 Uhr. Beginn am zweiten Tag:  
8:59 Uhr, Ende ca. 17:59 Uhr.**

- Ich bin Mitglied im StrategieForum (bitte ankreuzen) 
- Ich bin kein Mitglied im StrategieForum (bitte ankreuzen)

**Offene Resplätze können auch Nicht-Mitglieder zum Vorzugspreis buchen.  
Mitglieder des StrategieForums haben Vorzugsrecht.**

**VERANSTALTUNGSORT:**

**Aron Hotel  
Arheilger Weg 9  
D-64380 Roßdorf**

**Fon: +49 (0) 61 54 - 80 03 50  
Fax: +49 (0) 61 54 - 80 03 52,**

**webmaster@aronhotel.de  
http://www.aronhotel.de**

**Zimmer ab 56,50 € p. P. im EZ.**

**Vorzugspreise für Mitglieder im StrategieForum e.V.  
Investition für 2 Tage inkl. Seminarunterlagen 690,00  
Euro + MwSt. (inkl. MwSt. 821,10 €)**

1. Tag: inkl. Mittag- und Abendessen, Kaffeepausen  
(ohne Übernachtung)  
2. Tag: inkl. Mittagessen, Kaffeepausen  
(Regulär 1.200,00 € + MwSt.)  
Allg. Geschäftsbedingungen finden Sie im Internet  
unter [www.sawtschenko.de](http://www.sawtschenko.de).

**Anmeldebedingungen:**

Die schriftliche Anmeldung muss sechs Wochen vor  
Beginn eingegangen sein. Die Teilnehmeranzahl je  
Seminar ist begrenzt. Die Anmeldungen werden  
nach Reihenfolge der Eingänge berücksichtigt. Sie  
erhalten eine Bestätigung, sofern noch Plätze frei  
sind – andernfalls informieren wir Sie sofort.

**Zahlungsbedingungen:**

Die Seminargebühren sind spätestens bis 3 Wochen  
im Voraus auf das unten stehende Konto zu entrich-  
ten. (Vermerk auf dem Zahlungsträger: Datum und  
Re.-Nr.) Die Rechnung wird Ihnen danach umge-  
hend zugestellt.

**Zimmerreservierung**

Für die Seminarteilnehmer steht im Tagungshotel ein  
begrenzttes Zimmerkontingent zur Verfügung.  
Nehmen Sie die Reservierung bitte rechtzeitig selbst  
direkt im Hotel unter Berufung auf Sawtschenko  
Seminare vor. Die Anfahrtsskizze erhalten im Internet  
unter [www.aronhotel.de](http://www.aronhotel.de).

**Anschrift (Rechnungs-Anschrift)**

Firma

1. Vorname

Nachname

Straße oder Postfach

PLZ/Ort

Telefon

Telefax

e-mail

Internet

Die Namen der weiteren Teilnehmer

Bei der Buchung mehrerer Teilnehmer **aus einem Unternehmen** erhalten Sie für  
den 2. und 3. Teilnehmer 20 % Nachlass auf die Seminargebühr.  
Beispiel: 1. Teilnehmer = 821,10 Euro inkl. MwSt. 2. und 3. Teilnehmer je = 656,88 Euro  
inkl. MwSt.

2. Vorname

Nachname

3. Vorname

Nachname

**Rücktritts-Bedingungen:**

Bei Rücktritt bis 6 Wochen vor Seminarbeginn ist die Stornierung kosten-  
frei, danach ist die volle Teilnehmergebühr zu entrichten. Bei Vermittlung  
eines Ersatz-Teilnehmers entstehen selbstverständlich keine Kosten.  
Gerichtsstand ist Darmstadt.

Ort/Datum

Unterschrift

**SAWTSCHENKO INSTITUT**

FÜR POSITIONIERUNGS- & MARKTNISCHEN-STRATEGIEN

◆ PETER SAWTSCHENKO  
INDUSTRIESTRASSE 15  
D-64380 ROSSDORF

◆ TEL.: 0 61 54 - 90 33  
FAX: 0 61 54 - 8 34 31  
ISDN: 0 61 54 - 69 50 00

◆ E-MAIL: INSTITUT@SAWTSCHENKO.DE  
INTERNET: WWW.SAWTSCHENKO.DE

◆ STADT- UND KREISSPARKASSE  
DARMSTADT BLZ: 508 501 50  
KONTO-NR.: 600 28 20

