

Der einzigartige Zusatznutzen als Alleinstellungsmerkmal - USP

Jede erfolgreiche Marke besitzt einen offiziellen oder künstlichen Mehrwert.

Z.B. TUI verkauft seine Flüge und Hotels als „die schönsten Wochen des Jahres“.

Bei Produkten z.B. hohe Qualität, schneller Lieferservice, Erfahrung, bestimmtes starkes Engagement, besondere Begeisterung, außergewöhnliche Fachkompetenz

- Worauf bin ich besonders stolz
- Wofür wurde ich gelobt?
- Was kann ich besonders gut /Stärken/Talente und Kernkompetenzen
- Weshalb bin für meine Tätigkeit genau die Geeignete und Richtige?
- In was genau bringe ich bessere Leistungen, als andere?
- Warum sollte ausgerechnet mir jemand einen lukrativen Job geben?
- Worin genau habe ich besonders viel Erfahrung?
- Was schätzen Freunde an mir besonders?
- Was mache ich richtig gut?
- Was genau geht mir leicht von der Hand?
- Was bringt Menschen dazu mir zu zuhören?
- Was strebe ich an? Was sind meine nächsten Ziele?
- In welchen Bereichen fühle ich mich besonders wohl?
- Welche Begabungen/Talente habe ich und wo setze ich diese genau ein?
- Was habe ich zu bieten, das andere überzeugt?
- Was kann ich besser, als die Anderen – bzw. was kann nur ich?
- Was genau zeigt, dass ich Klasse habe
- Was ist meine Grundbotschaft an mein Umfeld
- Was macht mich unverwechselbar und einzigartig = eigener Stil?
- Welche Kanten und Ecken machen mich unverwechselbar?
- Welche Erfolge habe ich zu verbuchen?
- Worin bin ich leidenschaftlich und interessiert mich besonders?
- Welche Misserfolge habe ich bewältigt?
- Worin bin ich Expertin
- Worin habe ich Erfahrung und Referenzen
z.B. ich kann beim PC erklären die Leute beruhigen und Ihnen die Angst nehmen.

Zusatzfrage alles in allem:

Was glauben Sie, woran jemand merkt, dass Sie KLASSE haben?

Bitte keine falsche Bescheidenheit!