



So planen Sie Ihre Unternehmens-Website

In fünf Schritten zum professionellen Online-Auftritt

Vorlagen und BEISPIEL

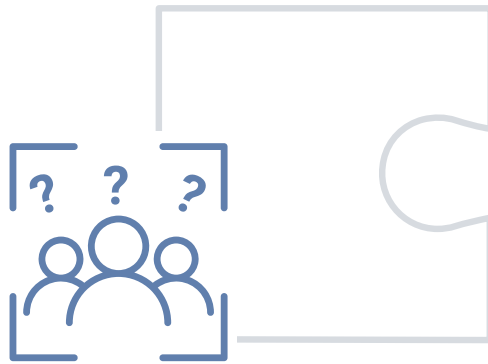
Alleinstellungsmerkmale



Was Sie besonders macht...

Kundenbedürfnisse erkennen

Nehmen Sie die **Fragen Ihrer Kundinnen und Kunden zur Hand**, die sie sich auf der Suche nach **passenden Lösungen** stellen könnten. Ergänzen Sie ggf. **weitere Bedürfnisse, Probleme und Wünsche** (potenzieller) Kundinnen und Kunden.

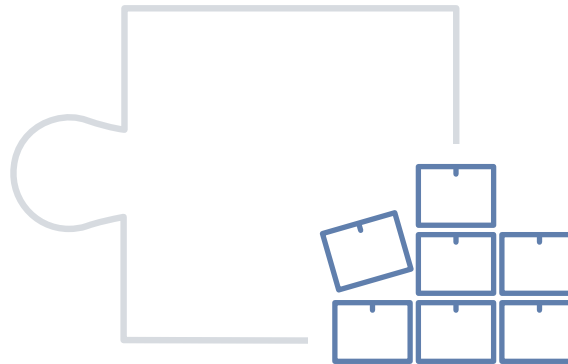


Mitbewerber beobachten

Gehen Sie einen Schritt weiter und **vergleichen Sie**, was Ihre **Konkurrenz** im Web anbietet und wo deren **Stärken und Schwächen** liegen. Beantworten Sie dann die Frage, **was Ihr Unternehmen besser kann** und **welche Vorteile Kundinnen und Kunden** haben, wenn Sie Ihre Produkte oder Leistungen wählen.

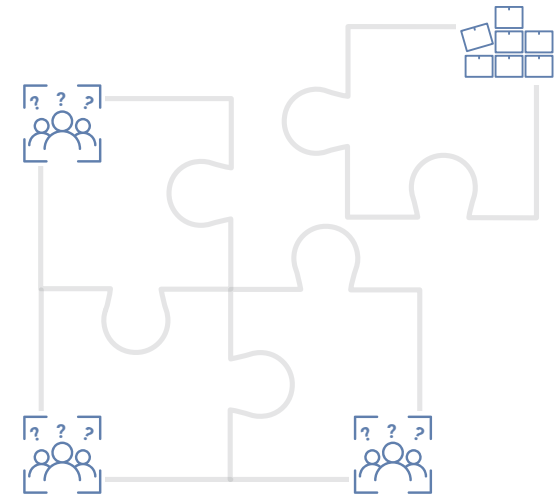
Produkt-/Leistungskatalog als Grundlage

Legen Sie Ihren **Produkt- oder Leistungskatalog** daneben. Ziehen Sie **sämtliche Eigenschaften Ihrer Produkte und Leistungen** heran, von den Materialien über den Service bis zur Kundenbetreuung.



Lösungen anbieten

Nun **kombinieren** Sie: Welche **Wünsche und Bedürfnisse** können Sie **mit Ihren Angeboten erfüllen**? **Für wen** sind welche Ihrer Produkte und Leistungen **besonders attraktiv**? **Warum sollten Menschen bei Ihrem Unternehmen kaufen**?



Alleinstellungsmerkmale

Stärken sprachlich herausstellen

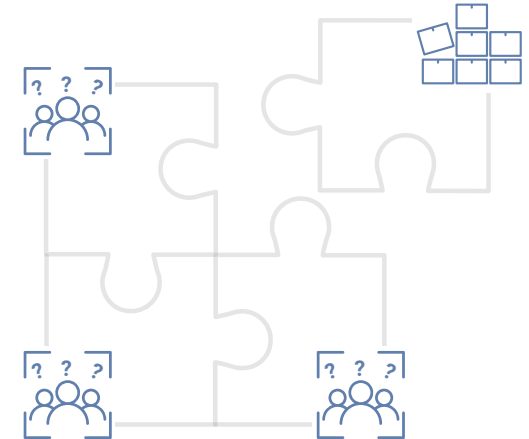
Stellen Sie Ihre Stärken heraus und formulieren Sie diese **möglichst konkret**. Statt allgemein zu sagen „wir bieten guten Service“, mache Sie es konkret, z.B. „wir liefern innerhalb von 24 Stunden“ oder „wir beraten Sie persönlich und maßgeschneidert“. **Vermeiden Sie allgemeine und abstrakte Aussagen** wie „beste Qualität“ oder „hervorragender Service“. Statt „Wir bieten schnellen Service“ sagen Sie „Kostenlose Lieferung innerhalb von 24 Stunden“. Statt „Unsere Produkte sind nachhaltig“ schreiben Sie besser „Unsere Kleidung besteht zu 100% aus Bio-Baumwolle und wird in Deutschland gefertigt“.

Feedback nutzen

Rückmeldungen von Kundinnen und Kunden enthalten meist wertvolle Hinweise auf Ihre Alleinstellungsmerkmale. Sammeln Sie Rückmeldungen und fragen Sie Ihre Kundinnen und Kunden. Nutzen Sie kleine Befragungen oder geben Sie Ihren Kundinnen und Kunden die Möglichkeit, Ihre Produkte und Leistungen zu bewerten.

Zeigen Sie es!

Ihre Alleinstellungsmerkmale sollten direkt auf der Startseite, in den Überschriften und wichtigen Texten wie auf Produktseiten oder der „Über uns“-Seite auftauchen.



Typische Alleinstellungsmerkmale sind bspw.

- ➔ bemerkenswerte **Merkmale**, z.B. handgefertigt, nachhaltige Materialien
- ➔ **Preis-Leistungs-Verhältnis**, z.B. günstiger als der Wettbewerb bei gleicher Qualität
- ➔ besondere **Serviceleistungen**, z.B. kostenlose Lieferung, schneller Support
- ➔ **lokale Verankerung**, z.B. regional produziert, lokale Rohstoffe
- ➔ **Fachwissen oder Expertise**, z.B. spezialisierte Beratung oder langjährige Erfahrung

Alleinstellungsmerkmale Ihrer Produkte/Leistungen



Kombinieren Sie die Wünsche und Bedürfnisse Ihrer Kundinnen und Kunden mit den besonderen Eigenschaften Ihrer Produkte und Leistungen und leiten Sie Ihre Alleinstellungsmerkmale ab.

Kundenwunsch

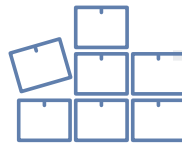
+

Produkt/Leistung

=

Lösung

Jugendliche ab 17
„Ich möchte meinen
Führerschein so schnell
wie möglich, idealerweise
in den Ferien machen.“



Ferien- und Intensivkurse
für schnellen
Führerscheinwerb;
flexible Terminangebote
speziell für junge
Fahranfängerinnen und
Fahranfänger



Fahrschule ermöglicht es
Jugendlichen, den Führerschein
zügig während der Ferienzeit zu
machen, ohne den Schulalltag
zu beeinträchtigen.
Dieser Service ist ideal für
Schülerinnen sowie Schüler
und zeigt, dass die Fahrschule
speziell auf die Bedürfnisse
junger Menschen eingeht,
die flexibel und zeitnah ihren
Führerschein erwerben möchten.

Welchen Wunsch, welches Bedürfnis
oder Problem haben (potenzielle)
Kundinnen und Kunden?

Welche besonderen Eigenschaften hat
Ihr Produkt oder Ihre Dienstleistung?

Welche Wünsche und Bedürfnisse
können Sie mit Ihren Angeboten erfüllen?
Warum sollten Menschen bei Ihrem
Unternehmen kaufen?



Alleinstellungsmerkmale Ihrer Produkte/Leistungen (Fortsetzung)



Kombinieren Sie die Wünsche und Bedürfnisse Ihrer Kundinnen und Kunden mit den besonderen Eigenschaften Ihrer Produkte und Leistungen und leiten Sie Ihre Alleinstellungsmerkmale ab.

 Kundenwunsch	 Produkt/Leistung	 Lösung/Alleinstellungsmerkmal
Jugendliche ab 17 <i>„Ich möchte meinen Führerschein so schnell wie möglich, idealerweise in den Ferien machen.“</i>	Ferien- und Intensivkurse für schnellen Führerscheinwerb; flexible Terminangebote speziell für junge Fahranfängerinnen und Fahranfänger	<i>Fahrschule ermöglicht es Jugendlichen, den Führerschein zügig während der Ferienzeit zu machen, ohne den Schulalltag zu beeinträchtigen. Dieser Service ist ideal für Schülerinnen sowie Schüler und zeigt, dass die Fahrschule speziell auf die Bedürfnisse junger Menschen eingeht, die flexibel und zeitnah ihren Führerschein erwerben möchten.</i>
Berufstätige Erwachsene <i>„Ich brauche flexible Fahrstunden, da ich beruflich sehr eingespannt bin.“</i>	kompakte Intensivkurse für Berufstätige; flexible Zeitplanung auch für Abend- und Wochenendstunden	<i>Berufstätige können ihre Fahrstunden flexibel in den Abendstunden oder am Wochenende wahrnehmen. Die Fahrschule richtet sich an Kundinnen und Kunden mit wenig Zeit und ermöglicht so, den Führerschein auch mit vollem Berufsalltag in kurzer Zeit und ohne große Planungslücken zu absolvieren.</i>
Wiedereinsteiger <i>„Ich habe lange nicht mehr am Straßenverkehr teilgenommen und brauche ein Auffrischungstraining.“</i>	Auffrischkurse und individuelle Fahrtrainings für Wiedereinsteiger; praxisorientiertes Training für mehr Sicherheit und Selbstbewusstsein	<i>Die Fahrschule bietet speziell konzipierte Auffrischkurse an, die Wiedereinsteigern helfen, ihre Fahrkenntnisse sicher aufzufrischen. Der individuelle Fokus auf Sicherheit gibt den Kundinnen und Kunden das Vertrauen, nach einer längeren Pause wieder sicher am Straßenverkehr teilzunehmen.</i>



—

[illegible][illegible][illegible]

 Kombinieren Sie die Wünsche und Bedürfnisse Ihrer Kundinnen und Kunden mit den besonderen Eigenschaften Ihrer Produkte und Leistungen und leiten Sie Ihre Alleinstellungsmerkmale ab.

[illegible]

Nutzungsbedingungen

Lizenz/Erlaubte Nutzung

© 2023 by [Dr. Franziska Kümmerling](#) is licensed under [CC BY-NC-ND 4.0](#)



Dieses Werk wird kostenlos bereitgestellt unter der Lizenz Creative Commons BY-NC-ND 4.0 (<https://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/deed.de>).

Das heißt kurz gesagt: **Nennung, nicht kommerziell und keine Bearbeitung.**

Das bedeutet:

- ✓ Sie dürfen dieses Dokument **im eigenen Unternehmen, in Ihrer Organisation oder privat verwenden.**
- ✓ Sie dürfen das Dokument **unverändert weitergeben**, solange
- ✓ die **Urheberin genannt** wird,
- ✓ die **Creative-Commons-Lizenzhinweise vollständig erhalten bleiben** und
- ✓ **keine kommerziellen Zwecke** verfolgt werden.

Nicht erlaubt:

- ✗ **Keine kommerzielle Nutzung** (z.B. Verkauf, kostenpflichtige Weitergabe, Nutzung in Produkten, Kursen oder Beratungen).
- ✗ **Keine Bearbeitung, Anpassung oder Übersetzung** (Änderungen, Übernahmen in eigene Layouts, Entfernung Branding usw.).
- ✗ **Kein Upload** auf kommerzielle Plattformen oder Portale zur Weiterverwertung.

Struktur-
Werkstatt
Unternehmen digital gestalten

www.struktur-werkstatt.de