



**Alkoss  
népszerűsítsd  
profitálj belőle!**

Sipos Ottó [www.clear.hu](http://www.clear.hu)

## Feladat ellenőrző lista (lépésről-lépésre)

### **Megkülönböztető stratégia - gyakorlat**

Különböztetsd meg magadat a versenytársaktól

“Ellentétben ... mi...” mondatokkal.

- Olvasd el ezt a [cikket a Clear Online-on](#), hogy pontosan értsd a gyakorlat lényegét!**
- Pontosítsd a célcsoportodat
  - Írd le, hogy milyen problémáik, igényeik, szükségleteik vannak, amire a vállalkozásod megoldást tud kínálni.
- Azonosítsd azokat a területeket, amiben a vállalkozásod különbözik a versenytársaktól.
  - Miben különbözik a te vállalkozásod a versenytársakhoz képest, amire építhetsz a megkülönböztetésben?
  - Mik a versenytársak gyengeségei?
  - A célcsoportnak milyen igényeire nem adnak választ a versenytársak?
  - A célcsoportodnak melyen szükségletei, igényei, problémái vannak, amikre még sem te, sem a versenytársak nem adtok választ?
- Alakítsd “Ellentétben ... mi ...” mondatokká a vállalkozásod és a versenytársak közötti különbségeket.
- Készíts “Ellentétben .. mi ...” mondatokat azokra a kétségekre, problémákra, amik felmerülnek a célcsoportban, amikor az általad kínált szolgáltatást szeretnék igénybe venni.
- Képezd ki az eladószemélyzetet, mikor, milyen helyzetekben használják a mondatokat, amikor kapcsolatba kerülnek a lennedő ügyfelekkel.



Alkoss  
népszerűsítsd  
profitálj belőle!

Sipos Ottó [www.clear.hu](http://www.clear.hu)

## Munkalap 1.

**Megkülönböztető stratégia - gyakorlat**  
Különböztetsd meg magadat a versenytársaktól  
"Ellentétben ... mi..." mondatokkal.

Megkülönböztető jegyek a vállalkozásod és a versenytársak között	Miben jelent ez előnyt a leendő ügyfeleidnek?
Saját parkoló	Nem kell fizetnie érte. Nem ázik el rossz időben, míg beér az étterembe.

Bármilyen különbség kerülhet ide!

Gondold végig, hogyan különbözik a vállalkozásod a szolgáltatás minőségében, szakértelemben, a szolgáltatási elemekben, a különböző termékekben, nyitvatartásban, elérhetőségben, garanciában, árazásban, eddigi eredményekben, vásárlói visszajelzésekben, stb....

Mit szeretnének a vevőidet, de sehol nem kapják meg? Írd ide, és építsd be a saját szolgáltatásodba!

Nem kell MINDEN versenytársadhoz képet másnak lenned, elég ha egy kiválasztotthoz képest vagy egy körülírt csoporthoz képest különbözteted meg a vállalkozásodat



Alkoss  
népszerűsítsd  
profitálj belőle!

Sipos Ottó [www.clear.hu](http://www.clear.hu)

## Munkalap 2.

**Megkülönböztető stratégia - gyakorlat**  
Különböztetsd meg magadat a versenytársaktól  
"Ellentétben ... mi..." mondatokkal.

Alakítsd az előző feladatlapon felsorolt különbségeket, "Ellentétben ... mi ..." mondatokká.

Ellen- tétben	kitől különbözteted meg magad	mi	mit csinál a vállalkozásod	így / ezért ...	milyen előnnyel jár a vevődnek
Ellen- tétben	más éttermekkel	mi	online asztalfoglalást működtetünk	így	biztos lehetsz benne, hogy az általad kiválasztott, kedvenc asztalod áll majd a rendelkezésedekre.

További példák:

**Ellentétben** más szobafestőkkel, **mi** garantáltan megjelenünk a megbeszélt időben, ráadásul a munka előtt segítünk a bútorok mozgatásában, a szoba festésre való előkészítésében is.

**Ellentétben** azokkal az éttermekkel, ahol a gyerekeket ki nem állhatják, mert az asztalok között szaladgálnak, **mi** kialakítottunk egy játszósarkot, sőt az asztalotokhoz viszünk nekik egy meglepetést is, **ezért** nem kell kínos perceket átélnetek egyetlen rosszálló pillanatra sem miatt sem.

[Clear Online Bt.](http://www.clear.hu)

Kereskedelmi forgalomba nem hozható.

Ha szeretnél többet megtudni Sipos Ottó-ról és az általa tanított vállalkozói és online projekt menedzselési technikákról, keresd fel a [www.clear.hu](http://www.clear.hu) weboldalt. [Az eredeti vállalkozás ismereti gyakorlatot itt találd: www.clear.hu/megkulonboztetes](http://www.clear.hu/megkulonboztetes)