

Die 4 Grundprinzipien der peks.

Prinzip 1: Konzentration, Bündelung der Kräfte, Abbau von Verzettlung.

Konzentration ist die Verdichtung von Energie mit der Folge größerer Wirkung. Schreiben Sie auf, was Sie gelernt haben, am besten können, was Sie gern tun, was Ihnen leicht fällt und wo Ihre Stärken liegen. Mit der Stärkenauflistung erfahren Sie, wo Sie sich vom Wettbewerb abheben können. Verstärken Sie die Stärken zur Spitzenleistung (wobei es zunächst genügt, nur mal besser als die Konkurrenz zu sein). Konzentrieren Sie sich auf Ihr Stärkenthema und bleiben Sie hart dabei!

Prinzip 2: Zielgruppenorientierung, Zielgruppenbesitzer werden statt Produktionsmittelbesitzer.

Beobachten Sie Ihren bisherigen oder künftigen Markt und arbeiten die Zielgruppe heraus, der Sie mit Ihren Stärken den größten Nutzen bringen können. Die Zielgruppe gibt Ihnen das Feedback, wie Sie Ihre Geschäftsidee besser machen können. Ziel muss sein, die Engpässe der erfolgversprechendsten Zielgruppe zu lösen.

Prinzip 3: In die Lücke gehen - zwischen die Angebote der anderen.

Gleiches wie andere zu machen bringt kein Vorteil. Gehen Sie in die Lücke! Durch bessere Zielgruppendifferenzierung und dadurch passendere Angebote. Suchen Sie Produkt-, Dienstleistungs- und Zielgruppen-Nischen.

Prinzip 4: Nicht in die Breite und Perfektion gehen, sondern die tieferen Zusammenhänge und zentraleren Probleme angehen.

Erste Erfolge verleiten zum Ausruhen. Stattdessen gilt es die derzeitige Problemlösung und den Nutzen für die Zielgruppe stetig zu verbessern. Und eine Komplettlösung gilt es zu entwickeln, mit der man der Konkurrenz eine Nasenlänge voraus ist. Das mündet in die soziale Grundaufgabe.

Welchen Grund- und welchen Zusatznutzen bieten wir der Zielgruppe, den Partnern? Welchen Differenznutzen bieten wir im Vergleich zu anderen? Wenn wir verdienen wollen, müssen wir zuerst dienen.

