



Формула

7 простых вопросов



Позиционирование: формула

КТО?

КАКОЙ?

ДЛЯ КОГО?

КАКАЯ ПОТРЕБНОСТЬ?

ПРОТИВ КОГО?

В ЧЕМ ОТЛИЧИЕ?

ОСНОВНАЯ ВЫГОДА?



Позиционирование: формула

Запишите ответы на все вопросы — у вас получится черновик формулировки позиционирования.

Прочтите его, скорректируйте, сократите, прочтите еще раз.

Проверьте его на соответствие следующим критериям эффективного позиционирования:

- уникальность
- однозначность
- реалистичность
- фокус

- (Кто) Bloomingdale's
- (Какой) представляет собой сеть универмагов
- (Для кого) для покупателей с высоким и средним доходом, которые следят за веяниями моды
- (Какая потребность) желающих приобрести высококлассные товары
- (Против кого) В отличие от других классических универмагов
- (В чем отличие) Bloomingdale's дает вам возможность сделать свои покупки в театрализованной форме
- (В результате) что делает хождение по магазину увлекательным»





Домашка. Позиционирование - формула

КТО?

КАКОЙ?

ДЛЯ КОГО?

КАКАЯ ПОТРЕБНОСТЬ?

ПРОТИВ КОГО?

В ЧЕМ ОТЛИЧИЕ?

ОСНОВНАЯ ВЫГОДА?

- Уникальность
- однозначность
- Реалистичность
- фокус