

„Unternehmen im Premium-Segment positionieren sich als Identitätsmanager.“

mehr Marken, sondern seinem weitsichtigen elektronischen Assistenten.

WENN DIE IDENTITÄT ZÄHLT

Das Premium-Segment hingegen wird nicht durch Preis und Qualität bestimmt, sondern dadurch, dass der Kunde bewusst seinen elektronischen Assistenten deaktiviert und in diesem Fall nicht benutzt. Weshalb er das tut? Weil Produkte und Dienstleistungen im Premiumbereich etwas leisten, das kein elektronischer Assistent bewerten kann und auch nicht so schnell können wird: das Identitätsmanagement!

Vereinfacht gesagt: Der Kunde geht ins Premiumsegment, wenn er mit dem Produkt oder dem Dienstleistungs- und Verkaufsprozess seine eigene Identität managen kann. Hier kauft er Produkte oder Dienstleistungen nicht wegen deren Eigenschaften, sondern wegen einer zugrundeliegenden spezifischen Aussage.

Mit dem Produkt kann der Kunde seinen Kollegen, Freunden und seiner Familie zeigen, dass er „besonders“ ist, wie zum Beispiel: besonders öko, besonders reich, besonders sparsam, besonders design- und luxurorientiert, besonders sportlich etc.



Die klassische Marktpyramide bröckelt. In Zukunft gibt es nur mehr Economy und Premium.

Diese Eigenschaften des Identitätsmanagements bieten nur sehr wenige Produkte und Unternehmen. Es handelt sich dabei ganz klar um Nischenmärkte mit einer eindeutigen Premiumlogik.

Unternehmen, die es schaffen, ihr Produkt oder ihre Dienstleistung als Identitätsmanager ihrer Kunden zu positionieren, kommen an der Logik der Algorithmen geschmeidig vorbei. Alle anderen müssen sich wohl oder übel auf die neue Logik des digitalen Verkaufs einlassen. Wesentlich ist hierbei zu verstehen, dass die bisherige Trennung der Marktsegmente nach Preis und Qualität abgelöst wird durch die Logik der Nutzung von intelligenten Assistenz-Systemen.

ZUM AUTOR

Richard Gappmayer ist Unternehmensberater, Lifecoach und erfolgreicher Buchautor. Seinen Beitrag über die „Corona-Krise als Chance“ lesen Sie auf Elektropraxis.at.



Überspannungsschutz für alle Bereiche

www.kess.at / info@kess.at



CITEL
... für den Überspannungsschutz...

KESS
power solutions

Ob Standard oder individuell, wir decken alle Bedürfnisse ab.

Die kritischen Schutzlösungen von CITEL haben ein breites Anwendungsgebiet. So können wir Ihre spezifischen Anforderungen bzw. Risiken bestens berücksichtigen.

Gasgefüllte Funkenstrecken, Gasableiter und Überspannungsschutzgeräte: CITEL bietet viele, sich ergänzende Produktlinien.

KESS ist als exklusiver Österreich-Partner Ihr Experte für Blitz- und Überspannungsschutz.