

# Umgang mit neuen Mitbewerbern – Strategien und Tipps



Wenn ein neuer Mitbewerber auf den Markt kommt, löst das bei den meisten Unternehmern viele Ängste aus wie zum Beispiel:

- wie viele Kunden werde ich verlieren?
- kann ich in Zukunft noch überleben?
- ist der besser als wir?
- usw.

Die meisten verhalten sich eher passiv und resigniert, anstatt sich der neuen Situation zu stellen und aktiv zu werden. In diesem Bericht möchte ich aufzeichnen, dass gerade in so einer Situation die Chance besteht die eigene Firma, den Markt und die eigene Stra-

ategie zu überdenken und sich zu verbessern.

## Analyse des Mitbewerbers

Ein wichtiger Punkt für den Erfolg Ihrer Firma, ist die Konkurrenz genau zu analysieren und zu kennen. Nur so können Sie die beste Strategie für Ihre Firma entwickeln. Stellen Sie sich folgende Fragen:

- Wo sind die Stärken & Schwächen des Mitbewerbers und welche Schlüsse kann ich daraus ziehen?
- In welchen Punkten ist er stärker als wir und welche Möglichkeiten haben wir?
- Besuchen Sie den Mitbewerber und schauen sich sein Angebot genau an.
- Besuchen Sie ihn als Kunde — wie verkauft er sich?

- Marketing:
  - wie ist sein Marktauftritt und seine Positionierung — wie können wir uns von ihm abheben
  - Analyse seiner Online Aktivitäten — Social Media etc. wo und wie aktiv ist er?
- Welche Zielgruppe spricht er an — in welchem Marktsegment bewegt er sich?
- Was können wir von ihm lernen?

## Analyse der eigenen Stärken und Schwächen

Nutzen Sie diese neue Ausgangslage sich zu analysieren und zu optimieren — zu einem optimalen Qualitätsmanagement gehört der «Kontinuierliche Verbesserungsprozess», damit sich Ihr Unternehmen permanent neu erfindet und verbessert.

- Wo sind unsere Stärken & Schwächen und welche Schlüsse können wir daraus ziehen?
- Wo sind wir besser?
- Wie können wir uns verbessern?
- Wie können wir uns abheben von ihm?
- Macht eventuell eine Kooperation mit ihm Sinn?

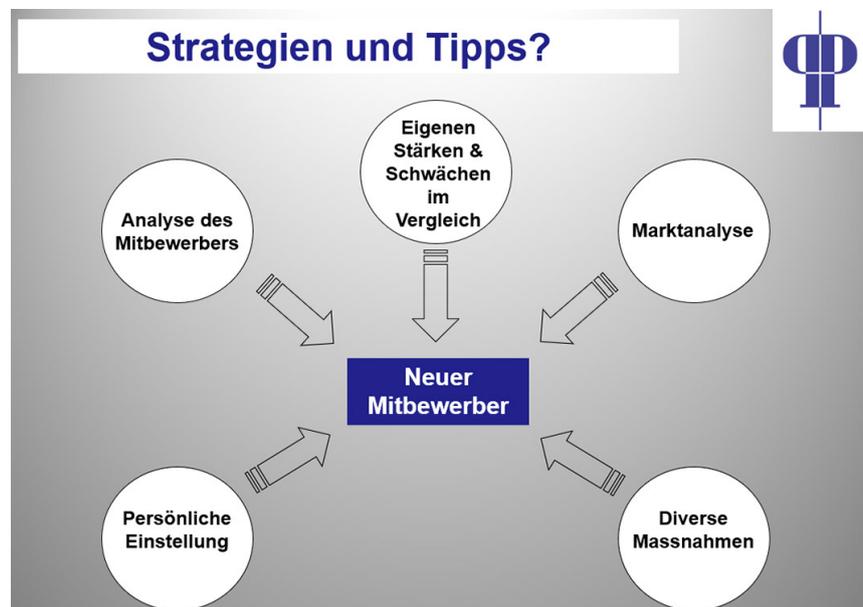
## Konkurrenz und Marktanalyse

Den Markt regelmässig zu analysieren ist ein absolutes MUSS im modernen Management und sollte fester Bestandteil Ihrer Business Strategie sein. Wir leben in einem permanenten Wandel. Veränderungen und Wandel zu erkennen und lernen damit umzugehen ist überlebenswichtig in der heutigen Zeit

**Edy Paul**

coacht und berät Einzelpersonen und Clubs über Skype oder vor Ort (Strategie, Management, Neugründungen, Analysen, Schulungen, Konzepte, Raumplanung). Fitnessclubanalysen sowie Verkauf & Nachfolgeregelung gehören ebenfalls zu seinen Leistungen.

Kontakt: +41 79 601 42 66,  
[edy.paul@paul-partnerag.com](mailto:edy.paul@paul-partnerag.com),  
[www.edypaul.ch](http://www.edypaul.ch)



## Marktanalyse



- Das richtige **Konzept**
- zur richtigen **Zeit**,
- am richtigen **Ort**,
- mit dem richtigen **Personal**
- hat immer **Erfolg!**

«Die einzige Konstante ist Veränderung». Folgende Punkte sollten permanent beobachtet und analysiert werden:

- Was verändert sich in meinem Einzugsgebiet durch den neuen Mitbewerber?
- Wie gross ist das Kundenpotential in unserem Einzugsgebiet?
- Sind wir in einem Wachstums- oder Verdrängungsmarkt?
- Ist unser Produkte-Mix noch konkurrenzfähig?
- Ist unsere Positionierung noch marktgerecht?

### Diverse Tipps und Anregungen

Entwickeln Sie mit Ihrem Team eine positive Einstellung zur neuen Ausgangslage.

- Optimieren Sie Ihr Marketing:
  - Online «Social Media»
  - Positionierung Ihres Marketings «Guerilla Marketing» Strategien überdenken — gute Ideen sind oft wichtiger als ein grosses Budget — handeln sie überras-

schend, spontan, kreativ, cool, frech, unerwartet...

- Konzentrieren Sie sich auf Ihre Stärken.
- Mitarbeiter auf die neue Situation vorbereiten, informieren und im Verkauf schulen — nie die Mitbewerber kritisieren oder schlecht machen, sondern die Vorzüge Ihrer Firma im Verkauf hervorheben.
- Qualität Ihrer Dienstleistung permanent optimieren.
- Optimieren Sie die Kundenbetreuung, damit die Zufriedenheit hoch ist und die Kunden bei Ihnen bleiben.

Ich hoffe, dass ich Ihnen einige Anregungen geben konnte, wie Sie mit neuen Mitbewerbern umgehen und sich verbessern können.

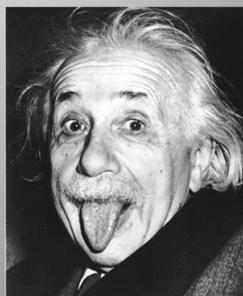
Ich wünsche Ihnen viel Mut zum Handeln und wünsche Ihnen viel Erfolg für die Zukunft.

Ihr Edy Paul

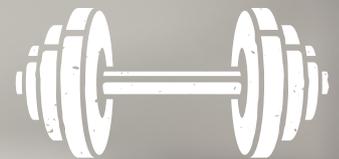
## Albert Einstein



Die Definition von Wahnsinn ist **immer wieder das Gleiche zu tun und andere Ergebnisse zu erwarten.**



Copyright by P+P und Partner AG



# FITNESS



Offizielle Partnerschaft  
Facebook Fanpage, **I love Fitness**

