

Unique selling point

Een beetje eigenwijs is oké

Door het net een beetje anders te doen dan anderen, spring je als organisatie in het oog van jouw potentiële klanten. Eenheidsworst is er genoeg. Juist jouw unieke kwaliteiten maken het verschil en zorgen ervoor dat je een bepaald type klant aantrekt.

Unique Selling Proposition

Als je je goed inleeft in je doelgroep, weet je wat zij nodig heeft, waar ze behoefte aan heeft en op welke wijze je haar bereikt. Maar hoe onderscheid je je van je concurrenten? Iedere organisatie heeft een USP (Unique Selling Point / Unique Selling Proposition). Een USP is een kenmerk waardoor jouw product of dienst opvalt tussen alle soortgelijke producten en diensten.

Hoe val je op in de massa?

Weet jij wat jouw bedrijf, product of dienst uniek maakt? Misschien blink jij wel uit in zeer uitgebreide service, heb je de snelste levertijden of bied je gratis verzending. Maar wat nu als jouw concurrenten dat ook allemaal bieden? Ga eens na wat jij anders doet dan jouw concurrenten. Ook de meest kleine verschillen zijn hierin belangrijk. Deze unieke waarden leg je vervolgens naast de wensen of een probleem van je doelgroep. Waar hebben klanten het meeste last van of behoefte aan? Wat is de meest gestelde vraag door de doelgroep? Waar ben je zelf het meest trots op?

Durf te kiezen

Het bepalen van jouw USP doe je door één unieke waarde in te zetten als een klantvoordeel. Voorbeelden van bekende bedrijven zijn bijvoorbeeld de USP van M&M's: "chocolade die smelt in je mond, niet in je hand" of Dove "de eerste zeep die de huid niet uitdroogt". Beiden zijn uniek en een voordeel voor de klant. Juist iets dat niet voor de hand liggend is, zorgt ervoor dat jij opvalt in de massa. Wees gerust een beetje eigenwijs in datgene dat jou eigen maakt. Als je durft te kiezen voelt een bepaalde groep klanten zich aangetrokken en zullen zij ook voor jou gaan kiezen.



Attent marketing is er voor bedrijven die zelf geen marketing-medewerker in dienst hebben, maar het wel professioneel willen aanpakken.

Wij zijn er niet alleen om met u mee te denken hoe u offline en online marketing en communicatie kunt inzetten om uw doelstellingen te bereiken. Naast het ontwikkelen van het concept, voeren wij de acties ook voor u uit!

