

# Brand Value Proposition

## Das Leistungsversprechen einer Marke

Für kompromisslos bewegende Markenführung, die Menschen und Unternehmen verbinden.

### Was ist eine Brand Value Proposition?

Im Wesentlichen eine Zusage gegenüber einer bestimmten Zielgruppe, die eine oder mehrere konkrete Gründe umfasst, warum die Kunden, die Dienste eines bestimmten Unternehmens in Anspruch nehmen sollten.

Zerlegt in kleine Teile bedeutet das Markenversprechen somit folgendes:

- + gelöste(s) Problem(e)
- + angebotene Leistung(en)
- + gebotene(r) Vorteil(e)

**Unser(e)** \_\_\_\_\_  
Produkte oder Leistungen

**hilft/helfen** \_\_\_\_\_  
Kundensegment

**die** \_\_\_\_\_  
zu erledigende Aufgaben

\_\_\_\_\_ **wollen**

**indem wir** \_\_\_\_\_  
Verb (z.B. reduzieren, vermeiden)

**und** \_\_\_\_\_  
Verb (z.B. schaffen, ermöglichen, erhöhen)      Vorteil für den Kunden

**(im Gegensatz zu)** \_\_\_\_\_  
Leistungsversprechen für die Konkurrenz

**Unser(e)** \_\_\_\_\_

Produkte oder Leistungen

**hilft/helfen** \_\_\_\_\_

Kundensegment

**die** \_\_\_\_\_

zu erledigende Aufgaben

**wollen** \_\_\_\_\_

**indem wir** \_\_\_\_\_

Verb (z.B. reduzieren, vermeiden)

**und** \_\_\_\_\_

Verb (z.B. schaffen, ermöglichen, erhöhen)

Vorteil für den Kunden

**(im Gegensatz zu)** \_\_\_\_\_

Leistungsversprechen für die Konkurrenz