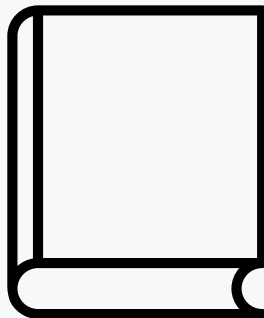
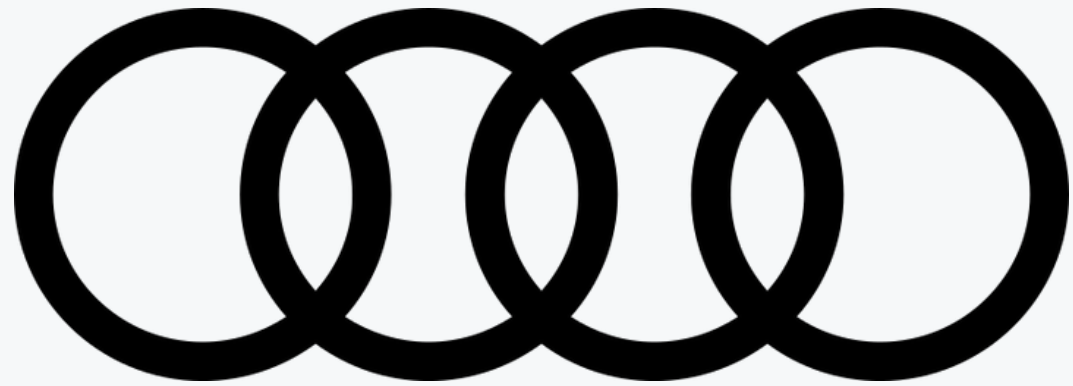


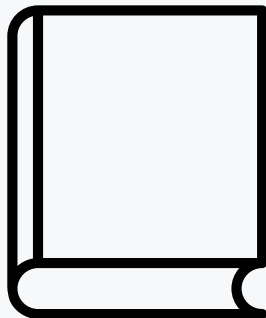
**Spreche ich meine  
Zielgruppe  
richtig an?**

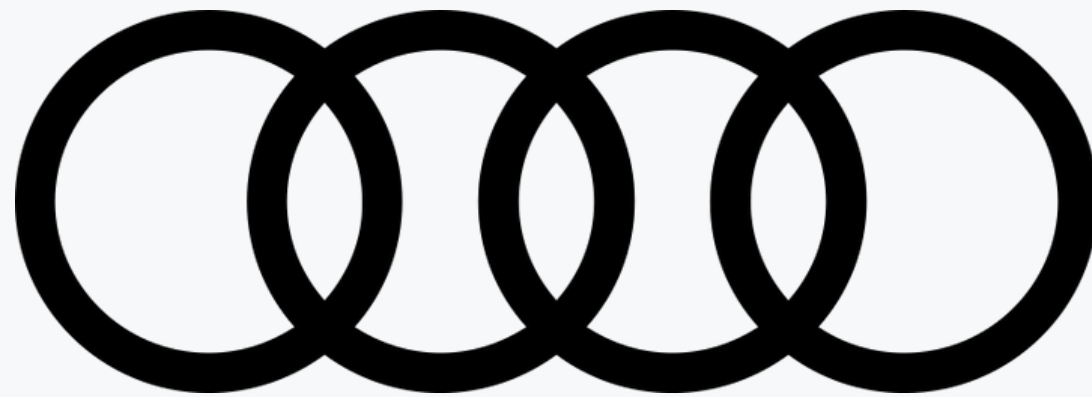




**ODER:**

**Die konsequente  
Fokussierung  
entscheidet**

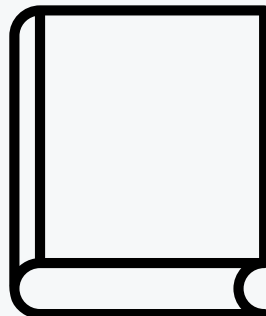




**Vorsprung** durch Technik

---

**Positionierung Audi:**  
**Dominanz, Wettbewerb,**  
**Leistung**

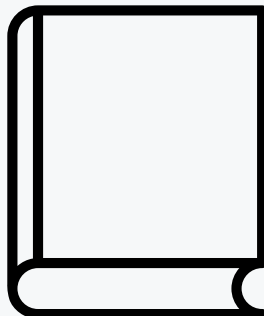




**Freude am Fahren**

---

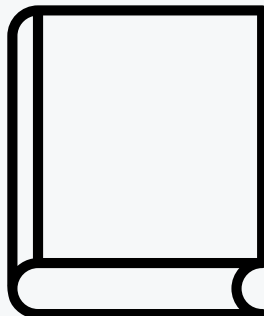
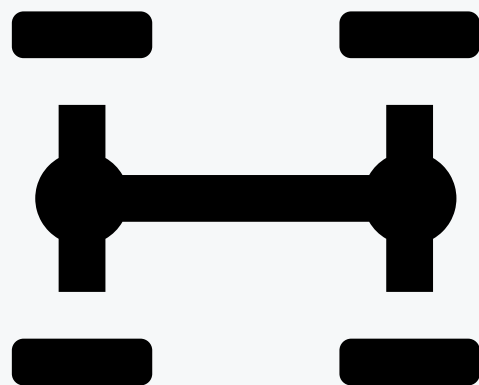
**Positionierung BMW:  
Fahrfreude, Sportlichkeit,  
Spaß**



---

# Fokussierung entscheidet

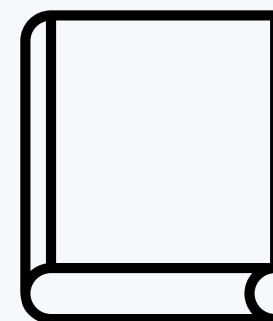
Wie bewerben beide  
ihren **Allradantrieb**?





**Vorsprung** durch Technik

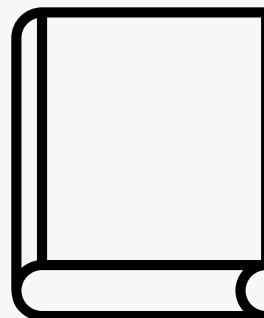
**Fokussierung auf Stärke - der  
Audi Antrieb fährt sogar eine  
Skischanze hoch**





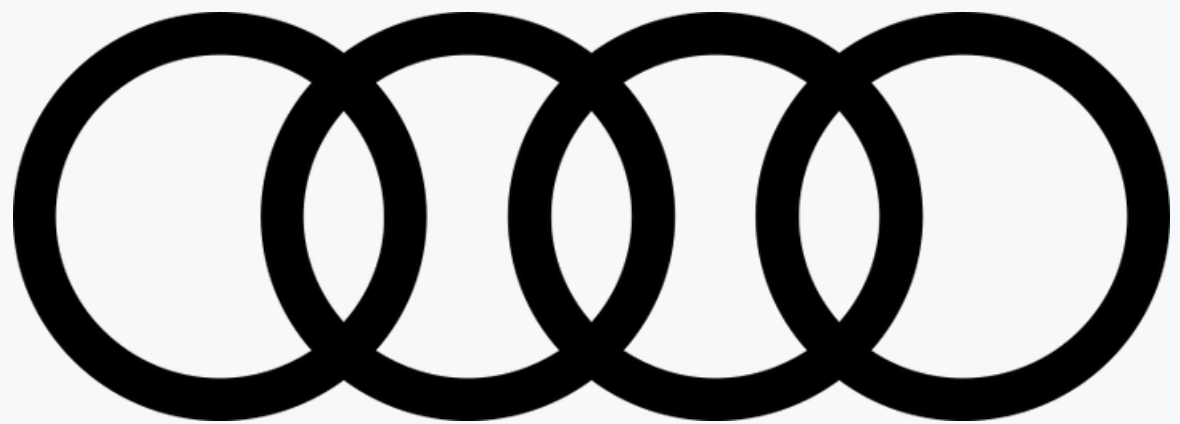
## Freude am Fahren

**Der Hampelmann positioniert den neuen Antrieb als Freude bringendes Spielzeug.**

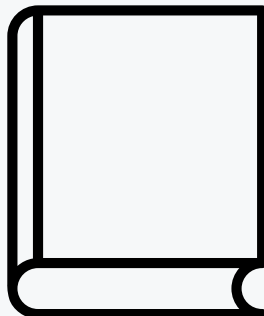


---

**BMW und Audi**  
**fokussieren** auf ihre  
jeweilige **Zielgruppe**



**Beide sind mit ähnlichem**  
**Feature erfolgreich:** weil sie  
gezielt die **Bedürfnisse** ihrer  
**Kunden bedienen.**





---

# Mehr im Buch

