|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| ***Kaufentscheidungs-Portfolio:***  *Werkzeug* | | | |
| ***Angebotenes Produkt*** | ***Aktuelle Gehirn-Position*** | ***Erstrebte Gehirn- Position*** | ***Maßnahmen*** |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| ***Kaufentscheidungs-Portfolio:***  *Beispiel* | | | |
| Eine Software-Firma macht mit fünf Produkten ca. 85% des Umsatzes. Um die Akzeptanz der wichtigsten Software-Produkte am Markt zu erhöhen, werden die aktuellen „Gehirn-Positionen“ mit dem Kaufentscheidungs-Portfolio analysiert. Die Maßnahmen zur Umpositionierung setzen an verschiedenen Motiv- und Emotionssystemen an. | | | |
| ***Angebotenes Produkt*** | ***Aktuelle Gehirn-Position*** | ***Erstrebte Gehirn- Position*** | ***Maßnahmen*** |
| 1. Zeitmanagement-System «TMS 3.0» | Langweiler | Aktivierer | * Integration einer „To Do-Funktion“ mit Wiedervorlage und Erinnerungsalarm (Dominanz-System) * Möglichkeit, die Benutzeroberfläche nach eigenen Wünschen optisch zu individualisieren (Stimulanz-System) * … |
| 2. Einkaufs-Software «PurchasePro» | Aktivierer | Verführer | * Integration einer Push-Tracing-Funktion, die automatisch eine Nachricht sendet, wenn sich der Versandstatus der bestellten Ware verändert (Balance-System) * Automatische Auswertung aller Amazon-Angebote zu einem zu bestellenden Artikel, um den bestmöglichen Preis zu bekommen (Dominanz-System) * … |
| 3 Dokumenten-Management-System «DMS Advanced 4.0» | Aktivierer | Aktivierer  (d.h. keine Veränderung in der Positionierung) | * Sponsoring einer Veranstaltung auf einer Fachmesse mit Einladung der Top-Kunden (Dominanz-System) * Präsentation einer neuen Smartphone-to-document-Scanfunktion ohne mit dem Internet verbunden sein zu müssen (Stimulanz-System) * … |
| 4. … |  |  |  |