



Market Positioning

Antoma Optimizer™ - Insight

"Marknadsföring är inte en fight mellan produkter, det är en fight om uppfattningar!"

Utmaningar och behov

För att framgångsrikt nå marknaden och kunderna krävs inte bara en tydlig affärsidé, utan även en tydlig positionering kopplat till företagets strategier. Vad man vill kännetecknas av, vilka kundvärden man erbjuder och vad skiljer en från konkurrenterna. Helt enkelt kunna svara på frågan - "Varför ska kunderna välja oss framför konkurrenterna".

När man väl har bestämt sig för företagets strategier, gäller det att omsätta detta till budskap som adresserar kunderna, deras behov och förväntningar. Det gäller att ta en marknadsposition som man "äger", som är särskiljande och som man kan befästa.

Behovet är att förstå och koppla samman sin identitet (den man faktiskt är), sin image (hur man uppfattas av kunderna idag) och den önskade positionen man vill ta, på ett trovärdigt sätt. Samt att hitta vägen dit.



Resultat och leverans

Resultatet av ett Antoma Market Positioning projekt ger företaget en enad syn på hur man vill positionera sig på marknaden, baserat på de strategier man har identifierat. Positioneringen är validerad mot kunder för att vara trovärdig och säkerställd att sticka ut från konkurrenterna. Underlaget används med fördel i nästa steg för att skapa en tydlig och kraftfull marknadskommunikation.

Det förväntade resultatet är:

- **Enad syn på företagets strategier**, vad dessa innebär i praktiken och hur de ska omsättas i företagets positionering och kundvärden.
- **Analys av konkurrenternas positionering**, vad de står för och kännetecknas av och vilka kundvärden de vill framhäva.



Market Positioning

Antoma Optimizer™ - Insight

- **Målbild för vilken marknadsposition** ert företag vill nå och äga långsiktigt och hur resan dit ser ut baserat på företagets image och identitet idag.
- **Tydligt underlag för att bygga ett stark varumärke** i nästa steg.
- **Konkret handlingsplan med kritiska framgångsfaktorer** och huvudaktiviteter för att nå den önskade marknadspositionen.

Metoder och insatser

Antoma gör en konkurrentanalys där man utnyttjar sitt breda kontaktnätverk och sin långa marknadserfarenhet. Men denna rapport som underlag, leder Antoma en illustrativ och engagerande Antoma Business Studio workshop där alla i gruppen bidrar och där grundarna till positioneringen diskuteras och utformas.

Därefter genomför Antoma en validering av den tänkta positioneringen och kundvärden, med ett antal kunder och partners, för att säkerställa att dessa är viktiga och attraktiva för kunderna och särskiljande på marknaden.

Vi från Antoma har djup erfarenhet från att driva förändringsarbete tillsammans med beslutsfattare på företag. Under våra snart 14 år har vi skapat oss en verktygslåda med insikter och kunskaper som vi använder för att ge er som kund maximal effekt av uppdraget. Denna process kallas för Antomas tanke-medja, en fas där vi sammanställer all data, analyserar scenarios och strukturerar upp riktlinjer som blir underlag för kommande workshop och slutligen den färdiga planen.

Resultatet med Antomas analyser och rekommendationer levereras i ett Executive Report format under ett arbetsmöte med arbetsgruppen, för att alla tydligt skall se summering av arbetet och slutresultatet och vad nästa steg är.