

Alat Unique Value Proposition (UVP), na hrvatskom Jedinstvena prodajna pozicija, je alat kojim vršimo pozicioniranje.

1. Koja je vaša ciljna publika? Navedite spol, dobnu skupinu, geografski gdje se nalaze, koje su platežne moći, kojeg stupnja obrazovanja. Suzite i opišite svoju ciljnu skupinu, jednu po jednu. U redu je ako ih imate više.

2. Ukoliko imate više ciljnih skupina odaberite onu koja je najveća (ona skupina koja vam osigurava veći ukupni prihod od ostalih skupina).

3. Za odabranu ciljnu skupinu odgovorite na pitanja: 'koji potencijal im možete pomoći ispuniti' 'što oni žele' 'što im je važno'?

4. Pogledajte odgovore u prethodnom pitanju. Možete li išta od toga komunicirati kao tvrdnju koristi vašeg proizvoda/usluge?

5. Koje su značajke /benefiti koje bi bilo dobro istaknuti da vaša ciljna skupina vas prepozna kao baš ono što treba ili želi? Zašto izabrati baš vas ispred konkurencije?

6. Napišite svoju izjavu o pozicioniranju prema sljedećoj formuli:

ZA (ciljna skupina i njihova potreba) NAŠ (proizvod / usluga ili brand) JE (naša tvrdnja koristi), JER (značaj razlike).