

# VgV-Verfahren – der Weg zum Auftrag

Ein Praxisleitfaden für Architektur- und Ingenieurbüros

## Kapitel 2 Marketing als Fundament

---

### Arbeitsblatt 2.4 Positionierung VgV-Verfahren

Was ist unsere langfristige Zielsetzung/Strategie?

- Welche Zielgruppe sprechen wir an?
- Können wir mit einer besonderen Lösung auffallen?

Dienstleistung	Zielgruppe	Besonderheit