OBVIOUSLY AWESOME
How to nail product positioning so customers get it, buy it, love it

Hordhac

Dunida ganacsiga casriga ah waxaa ka jira tartan aad u daran iyo alaabo iyo adeegyo badan oo suuqa yaalla, taasoo macaamiisha ka dhigta kuwo ku wareersan doorashada xulashada ugu wanaagsan isla markaana ganacsatada ka dhigta kuwo ku dhibtoonaya sida ugu habboon ee ay u suuqgeeyaan waxyaabaha ay bixiyaan. Iyadoo shirkaduhu diiradda saarayaan xeeladaha casriga ah ee suuqgeynta iyo iibka isla markaana u qoondeynaya miisaaniyado waaweyn, haddana waxay inta badan iska indha-tiraan **waxa loo yaqaano** (positioning) — taas oo go'aamisa masiirka ganacsigooda .

(positioning) ka waxaa lagu tilmaamaa awoodda aad u leedahay inaad si cad oo sax ah ugu soo bandhigto macaamiisha astaamaha alaabtaada iyo qiimaheeda, suuqa ku habboon iyo qaabka ku habboon. Erayga (positioning) wuxuu markii ugu horreysay soo ifbaxay sannadkii 1981 balse tan iyo markaas looma siinin fiiro gaar ah oo ku filan, mana jiraan habab nidaamsan oo dadka la faray si loo hirgeliyo (positioning) sax ah.

Kuwa xeeladahaas bartay badankood waxay ku barteen qarda jeex adag iyo tijaabooyin qiyaas-qishayaas ah.

Sidaas darteed, waxaan kuu soo diyaariyey sharaxaad dhameystiran oo ku saabsan fikradda (positioning) ka, iyadoo lagu saleeyey **hab hawleed ficil ah ka kooban 10 tallaabo** si si guul leh loogu fuliyo —

si aad u gaarto heerar cusub oo suuqgeyn iyo iib, una sameyso isbeddel xagga waayo-aragnimada macaamiisha. (positioning) ka ma aha oo kaliya inay ka caawiso macaamiisha inay si sax ah u fahmaan alaabtaada — waxay kaloo ka dhigeysaa inay jeclaadaan oo si joogto ah u iibsadaan.

Ku eeg alaabtaada iyo suuqaba indhaha macaamiisha ka hor intaadan bilaabin ololaha suuqgeynta

Ololaha suuqgeynta iyo iibku waa in aan la bilaabin ka hor inta aan la hubin in booska ay alaabtaadu ku leedahay maskaxda macaamiisha iyo suuqa uu yahay **booska saxda ah**. Positioning-ka khaldan wuxuu la mid

yahay muuqaalka ugu horreeya ee filim aan si fiican u diyaarsanayn—muuqaalkaas oo looga baahan yahay inuu daawadaha fahamsiiyo sheekada, macnaha guud, iyo jilayaasha ka hor inta aan la galin faahfaahinta.

Waxaa jira calaamado cad cad oo kuu sheegi kara in positioning-ka alaabtaadu uu khaldan yahay, sida:

- Macaamiisha suurtagalka ah oo aan dan ka yeelan alaabtaada, inkasta oo kuwa hadda jira ay jecel yihiin.
- Wareeg iib oo aad u dheer iyo dakhli yar.
- Macaamiil badan oo ka tagaya alaabta muddo kooban kadib.
- Cabashooyin badan oo ku saabsan qiimaha.

Sida alaabtu u lumiso qiimaheeda marka si khaldan loo position-gareeyo, waxay sidoo kale heli kartaa **qiime gaar ah** haddii si sax ah loogu dejiyo suuqa ku habboon. Tusaale fiican waa sheekada muusikiistaha Maraykanka ah ee Joshua Bell. Joshua wuxuu isku dayay inuu ku qaado 45 daqiiqo oo uu ku ciyaaro muusig heer sare ah goob

tareen mashquul ah isagoo isku dayaya inuu arko in dadku garanayaan tayadiisa. Inta uu halkaas joogay wuxuu helay oo keliya $30. Haddii uu ku jiro goobtii saxda ahayd, wuxuu heli lahaa lacag ka badan—taas oo dhab ahaantii dhacday markii dambe.

Sheekadani waxay la mid tahay wixii igu dhacay bilowgii shaqadayda la xiriirta mid ka mid ah shirkadaha bilowga ah. Waxaan soo bandhignay alaab tignoolaji ah oo ah nidaam xog-kaydin casri ah oo si degdeg ah u falanqeeya xogta. Si kastaba, macaamiishu ma arkin farqi ku filan oo u dhexeeya nidaamkan iyo kuwa ay hore u isticmaali jireen. Mid ka mid ah macaamiisha ayaa ka yiri alaabtayada in aysan ahayn database, balse ay tahay **data warehouse**—nidaam diiradda saaraya falanqaynta xogta.

Markaas ayaan dib u fikirnay, waxaanan dib u habaynay positioning-ka alaabta annagoo u soo bandhignay sidii data warehouse, kadib markaan xaqiijinay in alaabteennu leedahay astaamo ka gaar ah kuwa kale. Natiijadu waxay noqotay in macaamiisha suurtagalka ahi ay si dhakhso leh u muujiyeen xiise badan. Maanaan beddelin alaabta—waxaan

bedelnay **sida aan u sheegnay**, taas oo keentay in loo arko alaab ku habboon suuqa saxda ah.

Hadda aan bilowno **tobanka tallaabo ee kaa caawinaya inaad si sax ah u position-gareyso alaabtaada** ee suuqa.

Diyaari liis ku saabsan macaamiishaada faraxsan

Positioning sax ah wuxuu ka bilaabmaa fahamka baahiyaha **macaamiisha faraxsan** —kuwaas si degdeg ah u iibsada una soo jeediya alaabtaada dadka kale. Positioning ka ma aha inaad ku bilowdo fikir ku saabsan alaabta ama maalgeliyeyaasha; waxaad samayn kartaa alaab aan cidina rabin, halka maalgeliyeyaashu ay dan ka leeyihiin kaliya faa’iidada. Si kastaba, baahiyaha macaamiisha faraxsan ma garan doontid haddii aad isku daydo inaad ka fikirto dhammaan macaamiishaada mar keliya.

Sidaa darteed, **tallaabada koowaad waa:**

Inaad sameyso liis kooban oo ay ku jiraan macaamiishaada ugu fiican.

Haddii aadan haysan macaamiil faraxsan , waa inaad alaabtaada u bandhigtaa koox ballaaran si aad u aqoonsato cidda qalmaysa.

U sawiro alaabtaada sida inay tahay shabaq kalluumaysi oo aad rabto inaad ku qabato kalluun gaar ah — tusaale ahaan kalluunka hamoorka. Bilaw adigoo u bixinaya magaca “shabaq kalluun”, kadibna tijaabi. Haddii aad ogaato in uu si wanaagsan u qabto kalluunka tuunada, markaa waa inaad u bixisaa “shabaqa tuunada”, waxaadna u wareegtaa meelaha ay tuunadu ku badan tahay.

U gudub tallaabada labaad

u qabo kulan dhammaan kooxaha shirkadda, ama madaxdooda haddii tiradu badan tahay. Shirkadaha yaryar, maamulka guud ayaa

hogaaminaya; kuwa waaweyn, madaxa horumarinta ganacsiga ama suuqgeynta ayaa hoggaaminaya.

Ujeeddada kulanka waa:

In la daraaseeyo positioning-ka cusub iyadoo la eegayo dhamaan aragtiyada dadka kulanka jooga ee shirkadda ka kasocda, Islamarkaana la hubiyo in dhammaan xubnaha kulanku isku raacaan mabaa'diida aasaasiga ah ee positioning-ka si looga fogaado muran iyo waqti lumis.

Si kulanka uu u guuleysto waa in la fuliyo **tallaabada saddexaad oo ah:**

In laga gudbo dhammaan mala-awaalka iyo fikirradihii hore ee ku saabsanaa alaabta, sababtoo ah fikradahaas waxay si fudud u fashilin karaan positioning-ka cusub.

Tusaale muuqda: Arm & Hammer

Shirkadda Arm & Hammer waxaa la aasaasay 1846, waxayna muddo dheer ku tiirsanayd faa'iidada alaabtooda caanka ah: **sodium**

bicarbonate (soda bread). Laakiin markii cuntooyinka la warshadeeyo ay suuqa soo galeen 1970-meeyadii, iibkoodu wuu hoos u dhacay. Waxay garteen in ay u baahnaayeen **positioning cusub** — sababtoo ah alaabtoodu awood uma lahayn inay tartanto suuqa cusub ee cuntooyinka diyaarka ah.

Waxay bilaabeen inay eegaan faa'iido kale oo uu lahayd alaabtoodu oo ah : **Inuu nuugo urta**. Laakiin waxay ku adkaatay inay kala gooyaan aragtida ah in walax la cuno loo dhiibo sidii ka saarista urta. Si kastaba, waxay go'aansadeen in waxa muhiimka ahi yahay:

In la fahmo waxa macaamiishu rumeysan yihiin, kaliya!

Markaas ayay soda bread ugu soo bandhigeen suuqa sidii **ka saarista urta qaboojiyaha**. Natiijadu waxay noqotay in ay kasbadeen boqolaal milyan oo doolar. Maanta Arm & Hammer waxay caan ku tahay alaabaha ka saarista urta iyo agabka nadaafadda shaqsiga.

Daraasee alaabta tartamaya

si aad u ogaato astaanta gaarka ah ee alaabtaada

Si aad u eegto alaabtaada adigoo ku fiirinaya indhaha macaamiisha, waa inaad marka hore fahantaa dhibaatooyinka ay qabaan. Inkasta oo macaamiishu si fiican u garanayaan mushkiladahooda, haddana inta badan ma awoodaan inay si sax ah u qeexaan. Sidaas darteed, laguma tiirsanaan karo keliya waxa ay sheegayaan.

Halkan waxaa ku xiga **tallaabada afraad**:

Inaad fikirto beddelka ay macaamiishu u gudbi doonaan haddii aanay alaabtaadu jirin, kana sameyso liis dhamaystiran oo beddelladaas ah. Kuwani waxa ay noqon karaan:

- Alaabo ay bixiyaan tartamayaal suurtagal ah
- Shirkado bilow ah
- Ama xitaa xaalado kooban oo aan beddel jirin

Badanaa marxaladdan waxay soo saartaa ugu yaraan laba koox oo beddello ah, ugu badnaanna shan koox.

U gudub tallaabada shanaad

Qor dhammaan **astaamaha** ay alaabtaadu leeyaday kuwaas oo aan ku jirin beddellada tartamaya. Halkan **ha ka welwelin qiimaha**, mana aha waqtigii aad ka hadli lahayd faa'iidooyinka ama khasaaraha — kaliya liis garee astaamaha.

Tusaale ahaan:

- Alaabta database-ka ee shirkaddeennu waxay leedahay **xawaare sare oo dib-u-soo-celin xog**.
- Sidoo kale **si fudud ayaa loo rakibaa** marka la barbar dhigo tartamayaasha kale.
- Shirkadaha la-tashigana waa shirkadaha keliya ee leh **koox gaar u ah AI**.

Astaamaha waxaa loo kala saaraa laba qeybood:

1. **Astaamaha Consideration** — kuwaas oo si toos ah u kiciya rabitaanka iibsiga.
2. **Astaamaha Retention** — kuwaas oo ka caawiya ilaalinta macaamilka kadib iibsiga.

Tallaabada lixaad

Isticmaal liiska astaamaha si aad u **qiimeyso** oo aad u ogaato kuwa ugu qiimaha badan ee macaamiishu dhab ahaantii danaynayaan.

Ha ku darin fikirkaaga shakhsiyeed. Tusaale:

“Innaga adeegga macaamiisha waa mid heer sare ah.”

Su’aal: ma maqashay shirkad sheegtay in adeeggeedu liito?

Halkaas kama duwana.Sidaa darteed, ku tiirsan:

- Caddeymo
- Faallooyin macaamiil
- Warbixinno falanqeeye

- Tijaabooyin suuq

Macaamiishu badanaa ma kala saari karaan:

astaamo – faa'iido – qiime.

Tusaale ahaan, haddii aad u sheegto macaamil in database-kaagu leeyahay "algorithm horumarsan", ma fahmi doonaan.

Markaa waxaad u sharaxdaa faa'iidada:

- Algorithm-ku wuxuu **dedejiyaa soo celinta xogta**.

Qiimaha uu macmiilku helo waa:

- **Badbaadinta waqtiga save time**
- **Kordhin wax-soo-saarka shaqada**

Doorashada suuqa saxda ah ee alaabtaada iyo sida aad ugasho waa arrinka go’aamiya guusha positioning-ka

Khabiirada suuqgeyntu waxay caadiyan u kala qaybiyaan macaamiisha qaybaha kala duwan, iyaga oo ku saleynaya sida ay u danaynayaan qiimaha alaabta. Laakiin inta badan waxay u sameeyaan si khaldan: waxay ku saleyaan xog **jografi** ama **demografik**—tusaale ahaan in la beegsado ragga kelida ah ee ka yar 30 sano.

Waxa aan la garanayn waa in beegsiga qaybo aad u ballaaran uu ka dhigayo helitaanka macaamiisha suurtagalka ah mid adag, isla markaana uu si degdeg ah u dhammayn karo kheyraadka shirkadda.

Sidaas darteed waa inaad fulisaa **tallaabada toddobaad**:

Dooro qayb yare oo si fiican loo qeexay oo ka mid ah macaamiisha suurtagalka ah.

U fiirso astaamaha, faa’iidooyinka iyo qiimaha alaabtaada, kadibna faham yaa dhab ahaantii danaynaya.

Markaas ku xaqiiji doorashadaada adigoo isweydiinaya:

- Qaybtani ma leedahay baahiyo muhiim ah oo ay wadaagaan?
- Ma ku filan tahay ballaarnaanteedu si ay u taageerto yoolalkaaga ganacsi?

Tallaabada siddeedaad: Go’aami suuqa saxda ah iyo sida aad ugu gasho

Suuqa waa qaabka ama sanduuqa fikradeed ee uu macaamilku kugu aqoonsado—wuxuu u muujinayaa qiimaha alaabtaada habka ugu wanaagsan.

Si loo doorto suuqa saxda ah:

- Eeg alaabo kale oo leh astaamo la mid ah
- Baadh suuqyada deriska ah (adjacent markets)
- Ka hel aragtiyo cusub macaamiishaada

Kadib qiimee **habka aad ugu geli lahayd suuqa**, waxaana jira 3 dariiqo:

---

1) Positioning “Waji-ka-waji”

Waxaad isticmaashaa haddii aad tahay ciyaaryahan xooggan oo awood u leh inuu ka adkaado hogaamiyaha suuqa ee hadda jira.
Waxaad si toos ah u weeraraysaa suuqa hadda jira si aad hoggaanka uga qaadato.

---

2) Positioning “Kalluun weyn oo haro yar ku jira”

Waxaad isticmaashaa marka aysan suurtagal ahayn inaad la dagaallanto hogaamiyaha suuqa oo si toos ah kuugu hor fadhiya.
Waxaad dooranaysaa qayb yar oo ka mid ah suuqa oo aad ka hesho astaamo aan hogaamiyuhu lahayn, kadibna halkaas ayaad ka bilaabaysaa inaad ku xoogaysato.

Tusaale muuqda: Janna Systems

Janna Systems waxay ahayd shirkad bilow ah oo doonaysay inay suuqa

la wareegto CRM.

Laakiin halkii ay si toos ah u wajahaan **Siebel Systems** (oo markaas hoggaaminaysay suuqa), waxay doorteen inay alaabtooda u suuq geeyaan **banka maalgelinta** oo ah qayb yar oo suuqa ka mid ah.

Natiijadu?

- Waxay noqdeen tartame dhab ah oo Siebel la siman
- Siebel ugu dambayn waxay ku iibsadeen **$1.7 bilyan**

---

3) Positioning "Abuurista Suuq Cusub"

Tani waa tan ugu adag.

Waxay u baahan tahay inaad **abuurto suuq cusub oo gebi ahaanba aan jirin**, oo aad adigu noqoto hormuudka.

Waxay ku khasabeysaa inaad:

- Wax cusub u sharaxdo macaamiisha
- Waxbarid badan sameyso

- Suuq cusub ka abuurtid meel madhan

Waxaan kugula talinayaa **inaadan** qaadan habkan

haddii aad heli karto boos sax ah oo ku habboon alaabtaada **suuqyada jira**—waa dadaal culus oo khatar sare leh.

Ha isticmaalin isbeddellada suuqa

haddii aanay si dhab ah u taageerin positioning-ka alaabtaada

Tallaabada sagaalaad waxay ku saabsan tahay inaad ka faa'iidaysato isbeddellada hadda socda ee suuqa oo aad ugu xidho alaabtaada si aad u soo bandhigto sidii *alaab casri ah*, gaar ahaan haddii isbeddelladaasi yihiin kuwo macaamiishaadu xiiso u qabaan.

Si kastaba, tallaabadan waa **ikhtiyaari**—waad gaari kartaa yoolalkaaga ganacsi xitaa adiga oo aan adeegsan.

Waxay u shaqeysaa sida *dhadhanka lagu daro cuntada*; waxay kordhisaa soo jiidashada alaabta, balse kama mid aha waxyaabaha aas-aasiga u ah positioning-ka.

Laakiin hal shay ka digtoonow:

qayb Ha ka noqon isbeddelka suuqa haddii aanu si fiican ugu adeegayn positioning-kaaga.

Tani waa ciyaar khatar ah—waxay jahawareerin kartaa macaamiisha, waxayna keeni kartaa in alaabtaadu u muuqato mid aan macno lahayn ama si khaldan loo fahmay.

Tusaalaha khaladka weyn: Long Island Iced Tea

Shirkadda Long Island Iced Tea—oo iibisa shaaha mista—ayaa samaysay khalad cad. Waxay go'aansadeen inay isku dayaan inay raacaan isbeddelka teknoolojiyada **Blockchain**. Waxay magacii shirkadda u beddeleen:

Long Blockchain

Tani waxay ahayd isku-dar aan macno lahayn:

- Blockchain waa teknolojiyad xog ururin ah
- Shaah mista waa cabitaan

Macaamiishu way jahawareereen oo waxay bilowbeen inay raadiyaan sharaxaad aan jirin oo ku saabsan xiriirka u dhexeeya blockchain iyo shaah mista.

Natiijadii?

- Qiimaha saamiyada hirkada ayaa hoos u dhacay
- Shirkaduna waxaa laga saaray liiska stock exchange-ka

Tallaabada tobnaad: Soo saar Executive Summary

Tani waa tallaabada ugu dambeysa ee go’aaminta positioning-kaaga.

Waxaad diyaarinaysaa **hal bog** oo kooban oo sharaxaya:

- Magaca alaabta

- Sharaxaad kooban oo ku saabsan
- Faa’iidooyinka iyo qiimaha
- Astaamaha alaabta
- Suuqa aad ka tirsan tahay
- Beddelka tartamayaasha
- Qaybaha macaamiisha aad beegsaneyso
- Waxa aad ka soo gaadhay 10-kii tallaabo ee hore

Boggan kooban waxaa lala wadaagaa dhammaan shaqaalaha si uu u noqdo *barta rasmiga ah ee positioning-ka* ee shirkadda oo dhan.

Hadda oo aan dhammaynay 10-ka tallaabo oo hel positioning sax ah iyo suuqa ku habboon…

Maxaa xiga؟

Maxaan samaynaa si aan u hirgelinno positioning-ka **dhab ahaan** suuqa?

U soo bandhig positioning-kaaga sidii sheeko uu u warinayo wakiilka iibku macaamiisha

---

Habkan wax-ku-oolka ah wuxuu ku siinayaa awood aad si sax ah ugu qeexdo positioning-ka alaabtaada iyo suuqa ugu habboon ee ay ku jirto. Marka aad dhammayso tobanka tallaabo, waxa xiga waa **in positioning-ka la hirgeliyo**.

Barta ugu fiican ee lagu bilaabo waa:

Inaad qorto sheekada iibka (Sales Story) oo uu wavkiilka iibku u sheegi doono macaamiisha kulanka ugu horreeya.

Sheekada iibku sidee ayey u shaqeysaa؟

1. **Waxay ku bilaabataa mushkiladda** uu macaamilku isku dayayo inuu xalliyo.
2. Kadib waxay sharaxdaa **xalalka kale ee suuqa yaalla**, iyo inta ay ka daboolayaan qayb ka mid ah mushkiladda.

3. Markaas waxaad dhistaa sawirka **xalka ugu habboon**, adigoon weli soo bandhigin alaabta.
4. Ugu dambayn waxaad muujisaa alaabtaada sidii **xalka ugu fiican**, iyadoo ka jawaabaysa su’aalaha iyo diidmada caadiga ah ee macaamiisha.

Marka sheekada iibka ay dhammaystiranto oo ay bislaato

- **Kooxda suuqgeyntgu** waxay u rogi doontaa sheekada **farriimo suuqgeyn iyo campaigns** ah.
- **Kooxda maaliyaddu** waxay hagaajin doontaa qiimaha alaabta marka la geliyo suuqa, waxayna si joogto ah u qiimeyn doonaan waxqabadka.
- Isbeddeladu waxay gaadhi doonaan **dhammaan waaxyaha shirkadda** sababtoo ah positioning-ku wuxuu beddelaa istiraatiijiyadda ganacsiga oo dhan.

Intaas kaddib maxaa la sameeyaa؟

Waa inaad si joogto ah u la socotaa:

- Dareenka iyo falcelinta macaamiisha
- Doorbidooda iyo isbeddelka ku yimaadda
- Dhaqdhaqaaqyada tartamayaasha
- Saameynta xoogagga dibadda — sida go'aamada dowladda, sharciyo cusub, ama soo bixitaanka tignoolajiyad cusub

Si aad ugu diyaar garowdo inaad **dib u hagaajiso positioning-kaaga** marka ay xaaladdu is beddesho.

Marka habka **positioning-**ku uu noqdo mid jilicsan ama aan si fiican loo dhisin, wuxuu si toos ah u dhaawacaa natiijooyinka suuqgeynta iyo iibka.

Waxa uu u ekaadaa sidii **dabayl xooggan oo si joogto ah wajigeenna u garaacaysa**, taas oo naga hor istaagta inaan horumar sameyno oo aan gaadhno yoolalka ganacsiga.

Ama waa sidii qof isku dayaya inuu **ukumo qudhmay ku kariyo omelet**—xitaa haddii farsamadiisu tahay mid qumman oo xirfadaysan, haddana **cidina doonimayso inay cunto** waxa uu soo diyaariyey ninkaa ukumaha qudhmay kariyay.

Gunaanad

Positioning khaldan wuxuu keeni karaa in **ganacsiga oo dhan uu fashilmo**—ma aha oo keliya inuu saameeyo suuqgeynta iyo iibka, balse wuxuu dhaawacaa jihada guud ee shirkadda.

Positioning-ku waa awoodda aad u leedahay inaad **ku soo bandhigto astaamaha alaabtaada si ugu habboon**, si qaybta aad beegsanayso ay ugu qancaan inay isla markiiba iibsadaan.

Habka positioning-ku wuxuu ka kooban yahay **toban tallaabo**, kuwaas oo ka bilaabma:

- Faham doorbidida macaamiisha, halkii aad ka raaci lahayd fikradahaaga shakhsiyeed
- Dabagal beddelka kale ee macaamiishu u isticmaali karaan si aad u ogaato daldalooladooda
- Ka soo saar astaamaha gaarka ah ee alaabtaada si aad ula tartanto kuwa kale

Mid ka mid ah arrimaha go'aamisa guusha positioning-ka waa **doorashada suuqa ku habboon** iyo sida aad gasho suuqaas . Haddii aadan awoodin inaad toos ula dagaallanto kuwa waaweyn, markaa ka fiirso inaad **qabsato qayb yar oo suuqa ka mid ah**—taas oo kuu

horseedi karta koritaan xasilloon oo mustaqbalka kuu oggolaan doona inaad la tartanto hogaamiyeyaasha suuqa.

Marka aad dhammayso habka positioning-ka, **la wadaag kooxahaaga** warbixinta kooban, si dhammaan shirkaddu ugu shaqeyso jihada saxda ah si loo gaaro yoolalka ganacsi.

Ugu dambayn, **ha ilaawin inaad si joogto ah ula socoto**:

- Isbeddellada suuqa
- Doorbidda macaamiisha
- Dhaqdhaqaaqyada tartamayaasha

Si aad u hagaajiso positioning-kaaga marka loo baahdo, taas oo kuu xaqiijinaysa inaad **ku sii jirto ciyaarta**, halkii aad ka bixi lahayd adigoo khasaaray.