



Was alles zu einer stimmigen Positionierung gehört

Zusammengestellt von
Nicole Aßmann-Rimpau

Folgende Themen gehören zu einer stimmigen Positionierung:

- Deine unternehmerische Vision
- Deine Werte und Dein WARUM und WOZU als Unternehmer:in
- Die Beschreibung Deines genauen Angebotes
- Wunsch-Zielgruppe /Personas
- Kenntnisse über die Probleme Deiner Wunschzielgruppe(n)
- Problemlösungsbewusstsein: Wisse, wofür Du die Lösung hast
- Dein USP /Alleinstellungsmerkmal: Kenne Deine Besonderheit
- Dein Nutzenversprechen: Formuliere es sehr zielgerichtet und pointiert.

Im Anschluss findest Du einen Auszug der wichtigsten Positionierungsfragen.

Viel Freude beim Ausfüllen!



Was ist Deine unternehmerische Vision? Was soll durch Dich auf jeden Fall in die Welt kommen? Führe aus:

Was ist Dein unternehmerisches WARUM?

Was ist Dein unternehmerisches WOZU?



Wie willst Du fachlich wahrgenommen werden?

Wie willst Du persönlich wahrgenommen werden?

Mit was weckst Du Interesse bei Deinen Kunden?

- _____
- _____
- _____

Was wäre aus Kund:innensicht noch relevant zu Wissen oder zu erfahren?

- _____
- _____
- _____

Wie erzeugst Du das Verlangen nach Deinem Produkt / Deiner Dienstleistung?

- _____
- _____
- _____
- _____
- _____

Warum sollten die Menschen bei Dir kaufen und nicht bei ähnlichen Anbietern?

- _____
- _____
- _____
- _____
- _____
- _____

Welches Problem löst Du mit Deinem Angebot?

- _____
- _____

Was genau bietest Du an und was wäre noch ein Zusatznutzen für Deine Kund:innen?

- _____
- _____

An wen richtet sich Dein Angebot genau? Was zeichnet diese Menschen aus?

- _____
- _____
- _____
- _____

Beschreibe Deine Wunschkund:innen nach allen Kriterien, die Dir einfallen. Die folgenden Kriterien dienen als Orientierung

- Alter
- Hobby
- Beruf
- Einkommen
- Wohnsituation
- Lebenssituation
- Vorlieben
- Was ist Deinen Kund:innen wichtig im Leben?
- Mit was kannst Du sie echt verärgern?

- _____
- _____
- _____
- _____
- _____
- _____
- _____
- _____
- _____
- _____
- _____
- _____

Erstelle zwei bis drei Avatare / Personas, die genau Deinen Wunschkund:innen entsprechen:

Beschreibe diese Wunschkund:innen so genau wie möglich:



Noch ein Abschlussgedanke....

Eine stimmige Positionierung bringt viel Energie und Lust auf die Umsetzung.

Um authentisch zu sein, solltest Du nichts anbieten, dass Du nicht kannst, nichts erzählen, was Du nicht bist oder was nicht stimmt.

Alles was Du anbieten und vermarkten willst, sollte sich machbar, lustvoll und motivierend anfühlen.

Lass alles weg, was nicht zu Dir passt oder was Du nicht sagen oder zeigen willst.

Marketing bedeutet, das hervorzuheben und zu betonen, was für die Kunden besonders relevant und wichtig ist. Damit das hervorsteht, womit Du die Probleme Deiner Kund:innen lösen kannst.

Ich hoffe Du hattest Spaß bei der Beantwortung Deiner Positionierungsfragen.

Solltest Du allein nicht weiterkommen, oder sich kein stimmiges Gefühle einstellen, melde Dich gerne bei mir. Und auch gerne bei anhaltender Prokrastination oder fehlender Wahrhaftigkeit :-)

Für diese Fälle gibt es noch andere Stellschrauben, die bedacht werden dürfen und können. Ich wünsche Dir gutes Gelingen und viel Freude bei Deiner Reise in die Selbstständigkeit!

Herzlichst, Nicole