

POSITIONIERUNG IN 5 SCHRITTEN

WIE DU ES SCHAFFST, DEINE
WUNSCHKUNDIN ANZUZIEHEN,
INDEM DU KLAR BENENNST, WAS DU
MACHST



Positionierung - Mehr Frust als Lust?

- Ist meine Positionierung jetzt spitz genug?
- Schließe ich da nicht zu viele aus?
- Ist es immer noch zu unspezifisch?

Diese Fragen hast du dir schon hundertmal gestellt.

Und du willst endlich klar benennen, was du machst, damit du genau deine Wunschkundinnen anziehst.

Ich kenne deinen Frust

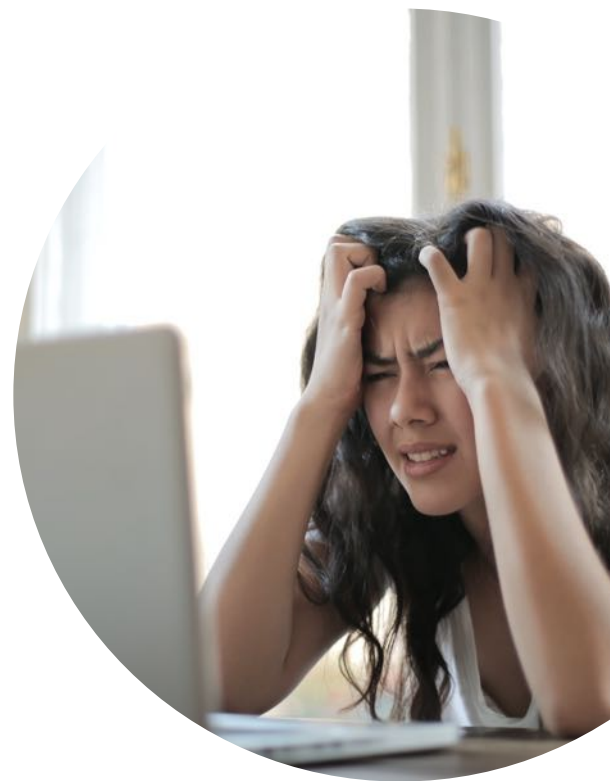
Ich verstehe dich und deine Situation sehr gut.

Denn meine klare Positionierung war meine größte Herausforderung im Online-Business.

Ich konnte mein Thema einfach **nicht richtig fassen**, drehte mich im Kreis und war bei jedem neuen Versuch **unsicher**:
Ist es das jetzt wirklich?

Ich wollte nicht sichtbar werden, weil meine Angebote ebenso schwammig wie meine Positionierung waren.

Ich war **verzweifelt**.



So muss es nicht bleiben

Ich musste erst ein paar **Glaubenssätze über Bord werfen** und erkennen, dass ich andere Unternehmerinnen immer wieder beim Konkretisieren ihrer Positionierung unterstützt habe.

Das fiel mir so leicht, dass ich es fast nicht als meine Begabung erkannt hätte.

Aus Frust wird Freude

Heute sprudelt meine Erfahrung nur so aus mir heraus, wenn ich mit meinen Kundinnen zusammen arbeite.

Es erfüllt mich, ambitionierte Online-Unternehmerinnen wie dich dabei zu unterstützen, ihre glasklare Positionierung zu finden, um mit Freude sichtbar zu werden und Kundinnen zu gewinnen.

Das wünsche ich auch dir.

Alles Liebe,
deine Sandra

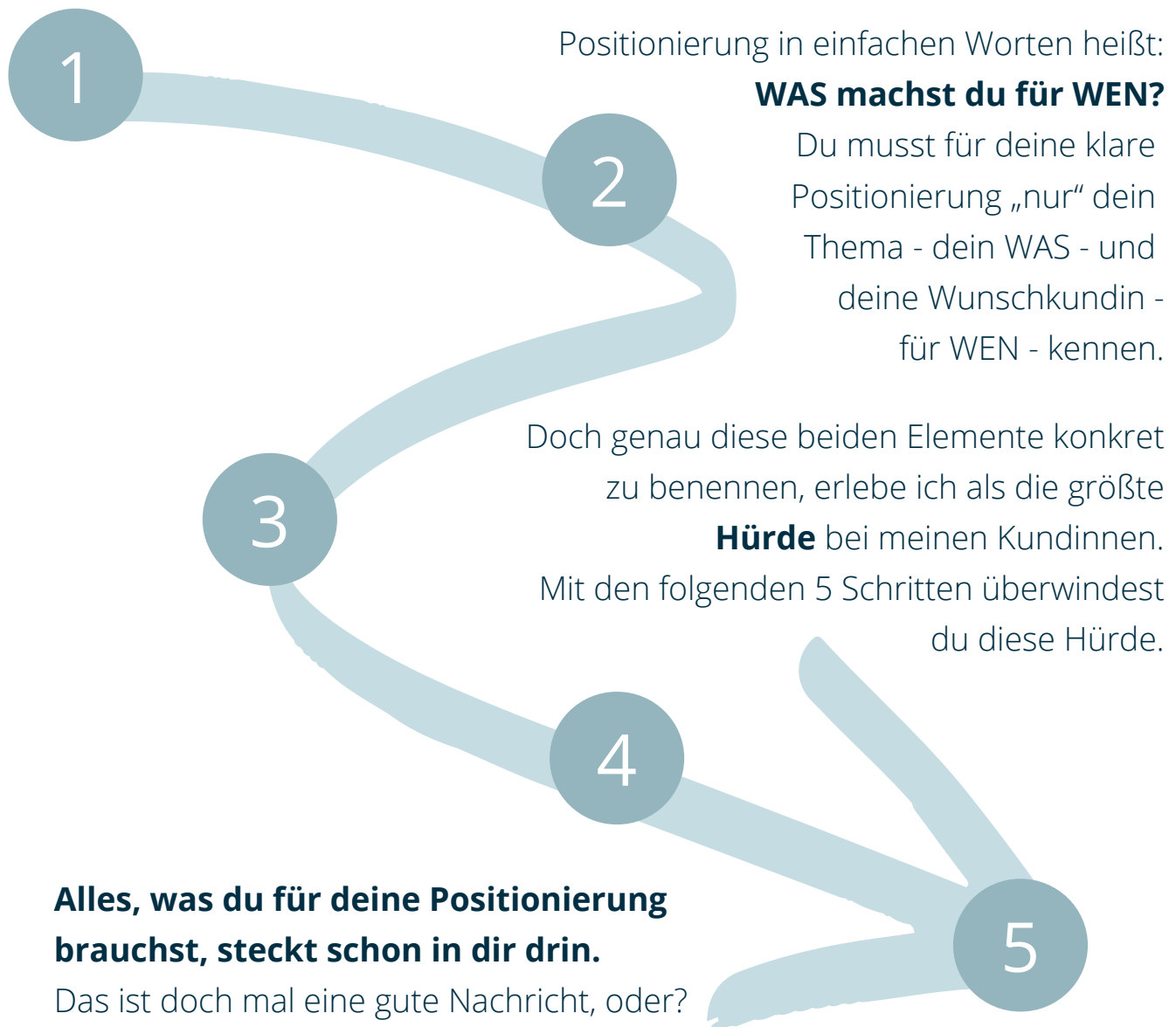


Das Wichtigste zuerst: Lass los

Wenn du in die Umsetzung kommen willst, löse dich von der Vorstellung, dass es **DIE richtige** Positionierung gibt.

Tatsächlich gibt es Tausende von Möglichkeiten für dich und es geht nicht darum, DIE eine zu finden, sondern dich für eine zu **entscheiden und damit zu starten**.

Alles, was du brauchst, um loszulegen, ist deine **Start-Positionierung**.
Wie du die findest, zeige ich dir.



Dein Warum - der Motor, der dich antreibt

Es gibt einen **Grund**, warum du dich selbstständig gemacht hast oder dich selbstständig machen möchtest. Und dieser Grund ist dein Warum. Ist dir dein Warum bewusst?

"PEOPLE DON'T BUY WHAT YOU DO BUT WHY YOU DO IT."
Simon Sinek

Dein ganz persönliches Warum ist ein Element, über das sich deine Wunschkundin mit dir **identifiziert und verbunden fühlt**.

Dein Warum wird dich immer wieder **motivieren** dran zu bleiben, wenn du gern mal alles hinschmeißen möchtest.



Wie du dein Warum findest

Nimm dir dein Notizbuch und beantworte die folgenden Fragen.

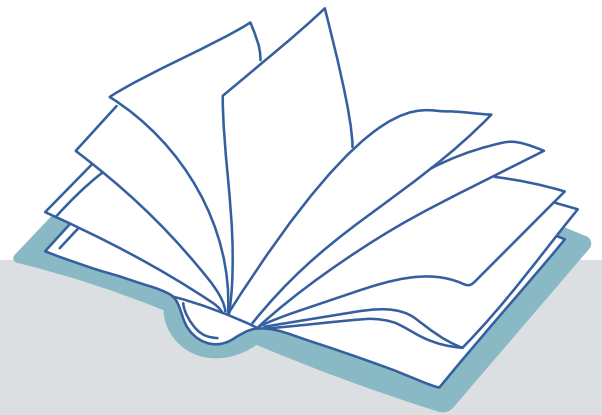
- Warum hast du dich selbstständig gemacht oder warum möchtest du dich selbstständig machen?
- Was wolltest/willst du erreichen und warum? Was wolltest/willst du eventuell nicht mehr?
- Warum hast du dich für genau dein Thema entschieden?

Deine Vision - dein Leitstern zum Erfolg

Während dein Warum dein Antrieb ist, zieht dich deine Vision magnetisch dorthin, wo du gern sein möchtest.

Ohne Vision kannst du dir kein Business aufbauen, denn du weißt nicht, in welche **Richtung** du gehen sollst.

Sie ist dein **Wegweiser** und hilft dir zu entscheiden, was für dein Business **wichtig** ist.



Wie du deine Vision findest

Suche dir einen ruhigen, inspirierenden Ort und nimm deinen Stift und dein Notizbuch zur Hand.

Gehe in Gedanken 3 - 5 Jahre in deine Zukunft und stelle dir vor, du lebst dein Leben so, wie du es dir wünschst - dein zu dir passendes Leben.

Es gibt keine Grenzen und du kannst so groß denken, wie es für dich gerade möglich ist.

- Wer bist du dann?
- Was machst du?
- Was möchtest du zum Leben erwecken?

Schreibe oder male spontan und bewerte deine Antworten nicht.

Sei beruhigt, wenn du nicht gleich etwas siehst oder wahrnimmst. Probiere es an einem anderen Tag oder zu einer anderen Uhrzeit noch einmal. Mit der Zeit wirst du mehr und mehr wahrnehmen.

Deine Persönlichkeit - dein Alleinstellungsmerkmal

Wer du bist, was du kannst und was du in deinem Leben für Erfahrungen gesammelt hast, ist **einmalig** und wird es so kein zweites Mal geben.

Darum ist es so wichtig, dass du dich selbst gut kennst und weißt, **was DU willst** und wie DEIN Business aussehen soll.



Wie du dein Alleinstellungsmerkmal entdeckst

Beantworte die folgenden Fragen.

Was kannst du?

Weswegen fragen dich andere um Rat?
Was ist dir schon immer leicht gefallen?

Deine Geschichte

Welches sind deine größten Erfolge im Leben?
Welche Krise(n) hast du gemeistert?

Was liebst du?

Wofür brennt dein Herz?
Wobei vergisst du die Zeit?

Wer bist du?

Wie beschreibst du dich selbst?
Wie beschreiben dich die anderen?

Deine Werte

Was ist dir wichtig im Leben?
Was sind deine 3 größten Werte?

Dein Thema - dafür stehst du

Jetzt kommen wir zum Kern deiner Positionierung. **WAS machst du?** Dein Thema findest du in den drei vorherigen Schritten - deinem Warum, deiner Vision und deiner Persönlichkeit. Es ist deine ganz individuelle Mischung aus deiner Erfahrung, deinem Knowhow und deinen Vorlieben.

Dein Thema ist übrigens **nicht** deine Methode oder die Tools, die du nutzt. Und es reicht auch nicht aus, dich als Coach oder Berater vorzustellen.

Für dein Angebot muss klar sein, bei welchem Thema du deine Kundin **konkret** unterstützt. Dein konkretes Thema schenkt dir **Fokus** und deine Kundin **weiß genau, was sie bei dir bekommt.**

Wie du dein Thema benennst

Beantworte die folgenden Fragen. Im ersten Schritt kannst du auch ein Brainstorming machen und alles aufschreiben, was dir einfällt. Im zweiten Schritt suchst du dir dein TOP-1-Thema heraus.

- Zu welchem **konkreten** Ergebnis kannst du deiner Kundin verhelfen?
- Was ist die eine Sache, für die du stehen möchtest?

Wenn du zu den vielseitig Interessierten gehörst, mag dir dieser Schritt am schwersten fallen, dich für EIN Thema zu entscheiden. Dann hilft dir vielleicht der Gedanke, dass du jederzeit frei bist, dein Thema zu ändern, wenn es doch nicht passt. Darum heißt es ja auch Start-Positionierung.

Deine Wunschkundin - der Mensch, der DICH braucht

Du brauchst eine Wunschkundin. Fragst du dich warum?

Der Satz "Wenn du alle ansprichst, sprichst du niemanden an" bringt es auf den Punkt. Damit dein Business **leichter** wird, musst du gar nicht alle ansprechen, sondern nur die Menschen, mit denen du gern zusammenarbeiten möchtest.

Das hat so viele Vorteile:

- Beim Posten, Bloggen, Angebot erstellen etc. fokussierst du dich darauf, **was für deine Wunschkundin relevant** ist
- Sie ist dir sympathisch, denn du hast sie dir ja selbst ausgesucht
- Die Zusammenarbeit mit deiner Wunschkundin macht **Spaß** und sie wird die **Ergebnisse erzielen**, die du dir für sie wünschst
- Sie fühlt sich verbunden mit dir und wird zu einem **treuen Fan**, der dich gern weiterempfiehlt

Wie du deine Wunschkundin beschreibst

Du kannst deine Wunschkundin so detailliert beschreiben, wie du möchtest. Je besser du dich in sie hinein versetzen kannst, umso ansprechender wirst du deine Angebote gestalten.

Beantworte zunächst die folgenden Fragen:

- Mit wem möchtest du am liebsten arbeiten?
- Was ist die **konkrete** Herausforderung deiner Wunschkundin in ihrer aktuellen Situation?
- Wie fühlt sie sich in dieser Situation?



Et voilà: WAS machst du FÜR WEN

Deine Start-Positionierung ist fast fertig! Füge dein Ergebnis aus Schritt 4 und 5 nun zusammen, indem du diese Frage beantwortest. Sei dabei kurz, konkret und verständlich.

WAS machst du FÜR WEN?

YEAH, geschafft!!! Du kannst nun in Worte kleiden, was du machst.

Wenn du dich klar positionierst, wirst du viel **selbstbewusster** mit deinem Thema **sichtbar** werden.

Deine eigene **Klarheit** wird sich nach außen übertragen und **die richtigen Menschen anziehen**, die dann zu Kundinnen werden.

Dein nächster Schritt

Zeig mir doch mal, was du gefunden hast.

Ich gebe dir ein Feedback zu deiner Start-Positionierung und einen Klarheits-Impuls, damit dein Positionierungs-Knoten platzt.

Buche dir hier dein kostenfreies Impulscoaching mit mir:

[Zum Impulscoaching](#)