



## Position bitte!

Wenn du nicht weisst, was du ganz genau anbieten und tun möchtest- wie sollen es denn dann deine Kunden wissen? Wie sollen sie sich in der Fülle der Angebote für dich entscheiden wenn nicht ersichtlich ist wer du bist und was du tust? Denn alles ist Energie!

Um das herauszufinden braucht es ein paar Fragen die du dir stellen kannst. Für mich sind diese Fragen sehr stark, sie haben mir und auch meinen Kunden das grösste „AHA“ Erlebnis entlockt. Sie sind mächtig- wenn du dich darauf einlässt und die Fragen auch ehrlich beantwortest. Also nimm dir Zeit, geniesse die Fragen, ich wünsche Dir ganz viel Erfolg und vor allem auch Klarheit damit!

*Achte darauf*

Das kann auch ganz schön anstrengend werden, denn da geht es in die Tiefe. Solltest du Hilfe benötigen- ich bin da!

## ES GEHT LOS, BEI ... DIR:

**Wie hätten deine Grosseltern dein Talent im Alter von 10 Jahren beschrieben?**

---

**Was sind deine grössten Stärken? (7/5/3/ BÄMM! )**

---

---

**Welche Aufgabe fällt dir leicht?**

---

---

**Wo hast du in deiner Ausbildung Fertigkeiten erworben, die sich gut als Problemlösung einbringen?**

---

**Wenn du alles auf der Welt hättest: Was könntest du ein Leben lang weitermachen?**

**Etwas das dich richtig erfüllt, dir gut tut und dich niemals langweilen könnte?**

---

---

**Welche Probleme hast du für Kunden mit Erfolg gelöst?**

---

**Welchen Beitrag möchtest du zu einer besseren Welt leisten?**

---

**Warum tust du, was du tust?**

---

---

**Wie arbeitest du am liebsten?**

---

**Wie sieht dein liebster Arbeitstag aus?**

---

**Was ist deine grösste Angst?**

---

**Welche Werte verbindest du mit dir selbst?**

---

---

Anmerkungen

---

---

## DEIN UNTERNEHMEN:

**Wofür genießt du das Vertrauen der Kunden?**

---

**Wie viele Problemlösungen hast du schon geschaffen?**

---

**Referenzen? Trau dich!**

---

**In welchem Markt bist du tätig?**

---

**Was sind die grössten Probleme deiner Kunden die deinen Markt definieren?**

---

**Welche Probleme werden durch Mitbewerber gut gelöst?**

---

**Und welche Probleme noch nicht? - Warum kommen sie zu dir?**

---

**Gibt es Technologien, die die Probleme der Kunden dramatisch besser lösen?**

---

---

## DEINE ZIELGRUPPE:

**Welche Teilzielgruppen kannst du im Kundenkreis erkennen?**

---

**Wie werden Kunden zur Zeit auf dich aufmerksam?**

---

**Mit welchem Hauptargument überzeugst du die Mehrheit der Kunden?**

---

**Warum kaufen Teilzielgruppen bei dir?**

---

**Wer sind deine besten Kunden?**

---

**Welche Kunden willst du lieber nicht? (Nein sagen lernen!)**

---

Anmerkungen

---

---

# Zusammenfassung

**Bei meinem Unternehmen / meinem Produkt geht es um**

---

**Ich mache das, weil ich** (dein Warum)

---

**Meine Lieblingskunden sind** (Zielgruppe)

---

**Denn ich kann folgendes brennendes Problem für sie lösen**

---

**Danach fühlen sie sich**

---

**Mein wichtigstes Angebot ist**

---

**Von meinen Mitbewerbern unterscheide ich mich durch**

---

**In einem Jahr habe ich folgendes für meine Kunden erreicht**

---

## BONUS:

# Rechenaufgaben für dein Unternehmen

### **Addieren: Was wäre eine Übung mehr, damit der Kunde kauft / der Knoten platzt?**

Was kannst du als Mehrwert anbieten, der überzeugt?

---

---

### **Subtrahieren: Essenz! Pareto Effet 80/20 Regel - Wo kannst du minimieren?**

Min. 2 Dinge, die du auch einhalten wirst!

---

---

### **Multiplizieren: Wo kann ich grössere Mengen an Kunden erreichen**

(Live Coaching, Seminare, Ortsungebunden, Streamen.. usw. )

---

---

### **Dividieren: Aufteilen / Verteilen der Aufgaben, (In kleine Schritte unterteilen, entschleunigen, Ausgleich zum Stress)**

---

---