

Workbook

MACH DEIN BUSINESS SICHTBAR



in 5 Tagen zu deiner
Experten-Positionierung



**Hand aufs Herz:
Fühlt sich dein
Business so an,
wie du es dir
vorgestellt
hast?
Oder....**



- **Hast du bereits das Einkommen, das du dir wünschst?**
- **Kommen genau die Kunden zu dir, die dich schätzen – für das, was du tust?**
- **Ist dein Business schon so profitabel, dass du gut davon leben kannst?**
- **Bist du sichtbar und anerkannt als Experte in deinem Bereich?**
- **Fühlst du dich erfüllt und selbstbestimmt in deinem beruflichen Alltag?**

Oder sieht die Realität eher so aus:

- **Du läufst ständig jedem Kundenwunsch hinterher, nur um überhaupt Aufträge zu bekommen?**
- **Deine Marketingmaßnahmen verpuffen, weil deine Botschaft nicht klar genug ist?**
- **Du wirst immer wieder mit der Konkurrenz verglichen – und am Ende entscheidet der Preis?**
- **Trotz all deiner Mühe reicht das Einkommen nicht aus, und du musst weiterhin einem Angestelltenjob nachgehen, um finanziell über die Runden zu kommen?**
- **Du fühlst dich im Markt regelrecht unsichtbar und kämpfst ständig darum, überhaupt wahrgenommen zu werden?**



Wenn du auch nur eine dieser Fragen mit „Ja“ beantwortet hast, ist JETZT der Zeitpunkt für einen radikalen Wandel!

Die Wahrheit ist: Ohne eine klare Positionierung wirst du nie die Erfolge feiern, die du dir wünschst – egal, ob du Selbstständiger bist, gerade dein Business aufbaust oder bereits eine Geschäftsidee hast, die dich aber noch nicht trägt.

Ohne klare Positionierung fehlt dir die Abgrenzung, um die richtigen Kunden anzuziehen – Kunden, die dich schätzen und bereit sind, deinen Wert zu bezahlen. Stattdessen verstrickst du dich immer wieder in Preisverhandlungen und vergleichst dich mit Mitbewerbern, die vermeintlich günstiger oder besser sind.

Vielleicht hast du auch das Gefühl, in einem nie endenden Hamsterrad zu stecken: Du investierst unendlich viel Zeit und Energie, aber die Ergebnisse

bleiben aus. Du gibst dein Bestes, doch deine Botschaft geht im Lärm der Konkurrenz unter. Kein Wunder, wenn sich dann Frust und Zweifel breitmachen – und die Angst, nicht genug Kunden zu finden oder dauerhaft finanziell abgesichert zu sein. Doch die gute Nachricht ist: Es gibt einen Weg heraus aus diesem Teufelskreis, hinein in die berufliche Verwirklichung, finanziellen Freiheit und mehr Freizeit. Stell Dir vor, wie es wäre:

- **Kunden kommen gezielt auf dich zu, weil du als Experte wahrgenommen wirst.**
- **Du erhältst Aufträge, bei denen dein Wert geschätzt wird – und die Preisfrage spielt keine Rolle mehr.**
- **Du erlebst mehr Zufriedenheit und Leichtigkeit in deinem Business, weil du genau die Menschen anziehst, die zu dir passen.**
- **Dein Einkommen ist stabil und planbar, sodass du deine Selbstständigkeit vollkommen erleben kannst.**
- **Du hast die Freiheit, deine Energie auf das Wesentliche zu lenken – auf Wachstum, spannende Projekte und deinen persönlichen Erfolg.**

Das klingt fast zu schön, um wahr zu sein? Tatsächlich steckt dahinter kein Geheimnis, sondern eine bewährte Strategie: **Die richtige Positionierung!**

Dein Weg zur Expertenpositionierung

Mit diesem Workbook erhältst du den Fahrplan, um in nur 5 Tagen den Weg zu ebnen von der letzten Option zur ersten Wahl in deiner Nische zu werden. Es geht nicht um aufwändige Theorien oder langwierige Marketingstrategien, sondern um einfache, aber wirkungsvolle Schritte.

Was dich erwartet:



- **Tag 1:** Klarheit über deine Stärken und Einzigartigkeit – finde heraus, was dich wirklich ausmacht.
- **Tag 2:** Deine Zielgruppe verstehen – warum du nicht für alle da sein kannst und willst.
- **Tag 3:** Deine Botschaft auf den Punkt bringen – Klarheit in deinem Auftritt.
- **Tag 4:** Dich als Experte positionieren – warum deine Sichtbarkeit der Schlüssel ist.
- **Tag 5:** Umsetzung und Praxis – die ersten Schritte in deine neue Positionierung.

Reflexionsfragen und Praxisaufgaben für direkte Erfolge

Jeden Tag wirst du nicht nur über deine Positionierung nachdenken, sondern direkt ins Tun kommen. Die Reflexionsfragen helfen dir, deine aktuelle Situation zu durchleuchten und Blockaden aufzudecken. Die praxisnahen Aufgaben bringen dich in die Umsetzung – und zwar sofort!





Warum die richtige Positionierung unverzichtbar ist

Ohne eine glasklare Positionierung wirst du immer wieder an Grenzen stoßen. Du bleibst unsichtbar, kämpfst mit der Konkurrenz und bist gezwungen, deine Preise zu drücken. Stattdessen brauchst du eine Strategie, die dich als unverzichtbaren Experten positioniert – jemanden, der für seine Kompetenz und Einzigartigkeit bekannt ist.

Die wahre Stärke deines Business entsteht nicht durch pausenloses Marketing oder aufwändige Werbekampagnen. Sie entsteht dadurch, dass du dich als Experte klar und selbstbewusst präsentierst. Nur dann wirst du die Art von Kunden anziehen, die dich und deine Arbeit wirklich wertschätzen – und die bereit sind, deinen Preis zu zahlen.

Wie soll ich mit dem Workbook arbeiten?

1.

Drucke Dir das Workbook aus und schreibe handschriftlich darin: Was wir schreiben, verinnerlichen wir besser.

2.

Blocke Dir für die nächsten 5 Tage eine feste Uhrzeit, um mit den Inhalten intensiv zu arbeiten (20–30min)

3.

Lasse Dich während der Blockzeiten nicht stören. Handy und Co. Weglegen.

4.

Arbeite in einer ruhigen Umgebung.

5.

Geh genau nach dieser Anleitung vor. Überspringe keinen Tag und nehme auch keinen Tag vorweg. (Auch nicht, wenn Du denkst, das kenne ich schon)

6.

Finde dein "Warum". Wenn du dein Warum kennst, fällt es Dir viel leichter am Ball zu bleiben.

Starte jetzt und werde zur gefragten Experten-Persönlichkeit!

Tag 1: Deine Expertise und Stärken definieren

Warum ist deine Expertise wichtig?

Jeder von uns hat Talente, Fähigkeiten und persönliche Stärken, die ihn einzigartig machen. Doch im hektischen Alltag und im ständigen Bestreben, es allen recht zu machen, verlieren viele Selbstständige und Unternehmer den Blick auf das Wesentliche: die eigenen Kernkompetenzen. Dabei sind es genau diese individuellen Stärken und Talente, die darüber entscheiden, ob du erfolgreich und erfüllt arbeitest – oder dich ständig im Kreis drehst.



Warum solltest du deine Expertise und Stärken klar definieren? Ganz einfach:

Du wirst am besten und authentischsten in dem sein, was dir Spaß macht und worin du talentiert bist. Wenn du deine Fähigkeiten kennst und selbstbewusst einsetzt, ziehst du automatisch die richtigen Menschen an – solche, die genau diese Stärken schätzen und benötigen. Zudem vermeidest du es, dich zu verzetteln oder dich in Aufgaben zu verlieren, die weder deine Leidenschaft noch deine Fähigkeiten widerspiegeln.

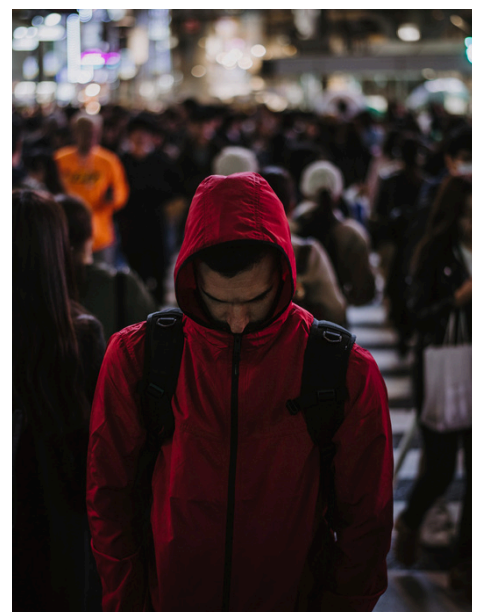
Eine klar definierte Expertise ist die Grundlage für eine authentische und erfolgreiche Positionierung. Wenn du genau weißt, worin du wirklich gut bist, kannst du deine Fähigkeiten gezielt einsetzen und deine Angebote präzise darauf ausrichten. Das spart nicht nur Zeit und Energie, sondern stärkt auch deine Glaubwürdigkeit und deinen Ruf als Experte auf deinem Gebiet.

Die Schmerzhafte Folgen einer unklaren Expertise:

- Verlust von Glaubwürdigkeit: Kunden wissen nicht, wofür du stehst.
- Zeit – und Energieverschwendung: Du beschäftigst dich mit Aufgaben, die nicht zu dir passen.
- Fehlendes Alleinstellungsmerkmal: Du gehst in der Masse der Mitbewerber unter.

Mit einer klaren Expertise:

- Erhöhte Glaubwürdigkeit: Kunden erkennen deine Kompetenz sofort
- Effiziente Kundenansprache: Deine Botschaft trifft genau die richtigen Menschen
- Mehr Erfolg und Zufriedenheit: Deine Arbeit bringt dir Anerkennung und langfristige Kundenbindung.



Reflexionsfragen:

Wofür werde ich am häufigsten um Rat gefragt?

In welchem Skill bin ich besser als 80% meiner Mitbewerber?

Welche Erfolge habe ich mit meinen Kunden bereits erzielt? Welches Problem löse ich konkret?

Aufgaben:

Schreibe mind. 5 Dinge auf, die du besonders gut kannst.

Sortiere diese anschließend in: "Bin ich am besten drin" und "Macht mir am meisten Spaß"

Erstelle eine kurze Expertenbeschreibung in 2-3 Sätzen.

Frage mind. 3 bestehende Kunden oder Kollegen, wofür sie dich besonders schätzen.

Tag 2: Deine ideale Zielgruppe finden

Warum du ohne klare Zielgruppe nie erfolgreich wirst

Deine ideale Zielgruppe finden

In der Geschäftswelt ist es verlockend, möglichst viele Menschen erreichen zu wollen. Viele Experten glauben, dass ein breites Angebot mehr Kunden bringt. Doch genau hier liegt der Fehler! Wenn du „alle“ ansprichst, sprichst du niemanden gezielt an. Kunden suchen nach Spezialisten, die ihr Problem verstehen und lösen können. Deine Botschaft wird austauschbar und verläuft im Nichts.

Die Aussage „Ich biete meine Dienstleistung für alle an“ ist der sicherste Weg in die Bedeutungslosigkeit. Ohne eine klar definierte Zielgruppe kannst du keine präzise Ansprache entwickeln. Du verpasst die Chance, gezielte Angebote zu erstellen und Kunden gezielt anzusprechen. So bleibt auch die Strategie für langfristigen Erfolg aus.



Warum solltest du deine Zielgruppe klar definieren?

Weil es dir hilft, deine Energie und Ressourcen sinnvoll einzusetzen. Mit einer klaren Zielgruppe weißt du genau, wen du ansprechen möchtest und wie du diese Menschen überzeugst. Du entwickelst passgenaue Angebote und wirst als Experte wahrgenommen – jemand, der die Bedürfnisse seiner Kunden genau versteht. Anstatt deine Energie in beliebige Marketingmaßnahmen zu stecken, konzentrierst du dich gezielt auf die Menschen, die deinen Mehrwert erkennen. Das spart nicht nur Zeit, sondern bringt dir nachhaltigen Erfolg und langfristige Kundenbeziehungen.

Ohne klar definierte Zielgruppe fehlen dir:

- Zielgerichtete Ansprache: Du erreichst nicht die Menschen, die deine Leistung wirklich brauchen.
- Treffsichere Angebote: Du kannst keine Angebote erstellen, die exakt auf deine Wunschkunden zugeschnitten sind.
- Nachhaltige Strategie: Dir fehlt eine klare Ausrichtung, um langfristig Kunden zu gewinnen.

Mit einer klar definierten Zielgruppe:

- Effektive Reichweite: Du wirst gezielt die Menschen erreichen, die deine Leistung wirklich brauchen.
- Bedarfsorientierte Angebote: Deine Angebote passen exakt zu den Bedürfnissen deiner Kunden und erhöhen die Abschlussquote.
- Langfristige Kundenbindung: Du baust stabile Beziehungen zu Kunden auf, die sich verstanden und gut betreut fühlen.

Reflexionsfragen:

Welche Menschen haben das größte Problem, das ich lösen kann?

Was sind typische Merkmale meiner besten Kunden? (Alter, Beruf, Herausforderungen, Wünsche, Ängste?)

Habe ich schon einmal Kunden gehabt, mit denen ich nicht arbeiten wollte?
Warum?

Aufgaben:

Erstelle eine Zielgruppen-Persona (Alter, Beruf, Probleme, Wünsche).

Notiere mind. 3 Fehler, die deine Zielgruppe aktuell macht und wie du helfen kannst.

Recherchiere in Facebook-Gruppen, LinkedIn oder Foren: Welche Probleme haben Menschen, die du ansprechen willst?

Tag 3: Dein Alleinstellungsmerkmal (USP) entwickeln

Warum ist dein USP entscheidend?

Der Markt ist voller Anbieter, die ähnliche Leistungen anbieten. Einfach nur „gut“ zu sein, reicht heute nicht mehr aus. Kunden haben die Wahl und entscheiden sich immer häufiger für den Anbieter, der sich deutlich von der Masse abhebt. Wenn du keinen klaren USP (Unique Selling Proposition) hast, wirst du automatisch mit anderen Anbietern verglichen – und häufig ist dann der Preis das einzige Unterscheidungsmerkmal. Dies führt nicht selten in eine gefährliche Abwärtsspirale, in der du immer günstiger werden musst, um konkurrenzfähig zu bleiben.

Dein USP ist deine Chance, dich von der Masse abzuheben und dich klar zu positionieren. Kunden müssen auf den ersten Blick erkennen, warum sie genau dich wählen sollten. Es reicht nicht aus, einfach nur „besser“ zu sein – du musst einzigartig sein! Dein USP ist die präzise Antwort auf die Frage: „Warum sollte ich gerade dich buchen und nicht jemand anderen?“

Ein bekanntes Beispiel für einen starken USP:

Ein herausragendes Beispiel für einen überzeugenden USP ist die Marke Apple. Während viele Technologieunternehmen mit technischen Daten und niedrigen Preisen punkten wollen, hebt sich Apple mit seinem klaren Versprechen ab: „Think Different“. Apple stellt das Nutzererlebnis und die emotionale Bindung in den Vordergrund – innovative Designs, einfache Bedienung und eine nahtlose Integration in das eigene Ökosystem. Kunden wissen sofort, dass Apple nicht nur für hochwertige Technik steht, sondern auch für Lifestyle und Innovation. Diese unverwechselbare Positionierung macht Apple weltweit zu einer der stärksten Marken.

Ohne einen klar definierten USP fehlen dir:

- Abgrenzung: Du hebst dich nicht von der Konkurrenz ab.
- Positionierung: Deine Einzigartigkeit bleibt unsichtbar.
- Überzeugungskraft: Kunden erkennen keinen klaren Mehrwert.

Mit einem klar definierten USP:

- Unverwechselbarkeit: Du wirst als Spezialist wahrgenommen.
- Anziehungskraft: Kunden fühlen sich von deiner Botschaft angesprochen.
- Wettbewerbsvorteil: Du vermeidest Preisvergleiche und setzt dich durch.

Was unterscheidet mich klar von meinen Mitbewerbern?

[illegible][illegible]

This image shows a blank sheet of white paper with horizontal ruling lines. The lines are evenly spaced and extend across the width of the page. There are no margins, text, or other markings on the paper.

Aufgaben:

Entwickle deinen USP mit dieser Vorlage:

„Ich helfe (Zielgruppe) mit (Methode) dabei, (Ergebnis).“

Vergleiche dich mit deinen 3 besten Konkurrenten. Was machst du anders/besser/schlechter?

Teste deinen USP an mind. 3 Leuten. Verstehen sie sofort, was du anbietest?

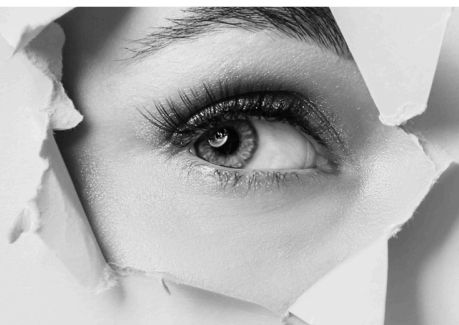
Tag 4: Deine digitale Sichtbarkeit optimieren

Warum wirst du nicht gesehen?

Du hast deine Expertise klar definiert und dein USP steht fest. Doch was bringt all das, wenn niemand dich wahrnimmt? In der digitalen Welt entscheidet deine Sichtbarkeit über Erfolg oder Misserfolg. Menschen suchen im Internet nach Lösungen – und wenn du dort nicht präsent bist, wirst du schlichtweg ignoriert. Es reicht nicht aus, gut zu sein – du musst auch sichtbar sein!

Digitale Sichtbarkeit bedeutet mehr als nur ein Profil auf Social Media. Es geht darum, eine starke und professionelle Online-Präsenz aufzubauen, die deine Expertise widerspiegelt und Vertrauen schafft. Ein klarer und authentischer Auftritt ist dabei unerlässlich, denn potenzielle Kunden wollen sich sicher fühlen, dass sie mit dir die richtige Wahl treffen. Wenn sie dich nicht finden oder deine Inhalte nicht ansprechend sind, verschenkst du wertvolle Chancen.

Ein professioneller Online-Auftritt umfasst eine durchdachte Website, ansprechende Social-Media-Profile und relevante Inhalte, die dein Fachwissen unterstreichen. Zudem solltest du auf Sichtbarkeitsstrategien wie Suchmaschinenoptimierung (SEO), Content-Marketing und gezielte Werbung setzen. All diese Elemente tragen dazu bei, dass du von deinen Wunschkunden gefunden wirst und dein Expertenstatus gefestigt wird.



Typische Fehler bei der digitalen Sichtbarkeit:

- Unklarer Auftritt: Dein LinkedIn- oder Instagram-Profil ist unklar oder nicht optimiert.
- Fehlender Mehrwert: Du veröffentlichst keine relevanten Inhalte.
- Keine Handlungsaufforderung: Dein Profil enthält keine klaren Call-to-Actions (Was soll dein Besucher tun?).

Mit optimierter digitaler Sichtbarkeit:

- Gezielte Reichweite: Du wirst auf den richtigen Kanälen gefunden und erreichst gezielt deine Zielgruppe.
- Professionelles Image: Dein Online-Auftritt wirkt seriös und stärkt dein Ansehen als Experte.
- Kontinuierliche Anfragen: Du generierst regelmäßig neue Kontakte und baust dein Netzwerk nachhaltig aus.

Reflexionsfragen:

Was finden potenzielle Kunden, wenn sie meinen Namen googeln?

Ist meine Positionierung in meinem Online-Profilen sofort erkennbar?

Habe ich eine Strategie für regelmäßigen Experten-Content?

Aufgaben:

Überprüfe deine Website: Ist sofort ersichtlich, was du machst?

Optimiere deine Social-Media-Profile (klare Bio, Profilbild, Call-to-action).

Erstelle einen ersten Fachartikel oder Social-Media-Post mit deiner Expertise.

Tag 5: Dein nächster Schritt – Das Geheimnis echter Sogwirkung

Die Wahrheit über deine Positionierung

Du hast in den letzten 4 Tagen die ersten Grundsteine für deine
Positionierung gelegt.

Was war meine wichtigste Erkenntnis aus den letzten 4 Tagen?

Wo stehe ich aktuell auf meiner Positionierungsreise – und was fehlt mir
noch?

Was wäre mein größter Wunsch, wenn Positionierung für mich perfekt
funktioniert?

Was hält mich noch zurück, die nächsten Schritte zu gehen?

Lass mich dir eins sagen!

Diese 4 Tage waren nur der Anfang.

Du hast erst an der Oberfläche deiner Positionierung gekratzt.

Der größte Durchbruch steht noch bevor!

Was ist, wenn ich dir sage, dass es ein 10-Stufen-Plan gibt, der deine Positionierung auf ein völlig neues Level hebt?

Die ersten Grundsteine hast du die letzten Tage bereits gelegt! Hör jetzt nicht auf den die wahre Magie der Positionierung liegt darin, dass Kunden dich von selbst finden und auf dich zukommen.

Sie fühlen sich von dir magnetisch angezogen – ohne dass du sie überreden musst. Das ist Sogmarketing!

Buche dir jetzt einen Termin, wenn du noch mehr über deine Expertenpositionierung erfahren möchtest!



**Kostenlosen
Termin buchen**

