

POSITIONIERUNG IN EINEM SATZ | EINFACH GEMACHT

UNTERNEHMEN	Was mache ich? Was kann ich gut? Was ist meine Expertise? Was macht mich besonders?		Womit bin ich unzufrieden? Was will ich verändern? Warum will ich es verändern?	
PROBLEM	Was ist das Problem? Welches Problem kann ich mit meinen Fähigkeiten & Ressourcen lösen?		Welches Problem will ich lösen?	
KUNDE	Wem nützt das, wem helfe ich, wer sucht genau das, was ich gut kann?		Wo finde ich neue Kunden? Wie kann ich Sie für mich gewinnen?	
LÖSUNG	Welche Wünsche und Bedürfnisse befriedige ich wie damit?		Wie löse ich das Problem? Was mache ich anders, außergewöhnlich? Warum sollte es der Kunde kaufen?	
ZIEL	Seit ich ..nutze habe ich ... Seit ich ... habe bin ich ...		Messbares Ziel? Neukunden Umsatz Deckungsbeitrag	

WAS macht mein Unternehmen **WARUM** (Zweck & Ziel) für **WEN** (Zielgruppe), **WIE** (Alleinstellung) und **WARUM** sollte es der Kunde kaufen Kundennutzen).