



# Workbook POSITIONIERUNG

für Coaches, Dienstleisterinnen,  
Beraterinnen, Expertinnen

Herzlich willkommen zu deinem  
Workbook!

Es ist dazu gedacht, dir dabei zu  
helfen, das im Kurs Gelernte zu  
vertiefen und in die Praxis  
umzusetzen.

Wir empfehlen dir, dieses  
Workbook parallel zu den  
Kurslektionen zu verwenden,  
damit du die theoretischen  
Konzepte direkt praktisch  
anwenden kannst.

Workbook

# Welche Probleme kannst du lösen ?

Welche Probleme kannst du für andere Menschen lösen?

Schreibe alle Probleme auf, die dir einfallen. Welche Probleme konntest du bereits für dich lösen?

# Welches ist am schnellsten lösbar?

Nachdem du alle Probleme aufgezählt hast, schaue, welches Problem du am effizientesten und schnellsten lösen kannst und welches dir am meisten Freude bereitet.

# Wer ist deine Zielgruppe?

Jetzt überlege dir welche Zielgruppe du ansprechen möchtest. Sei sehr präzise. Es reicht nicht zu schreiben, Personen. Und auch hier ist es wichtig festzulegen, mit wem möchtest du am liebsten arbeiten?

# CHECKLISTE

... zur Durchführung einer Wettbewerbsanalyse

- Erstelle eine Liste deiner Hauptkonkurrenten. Wen kennst du, der bereits Marktführer ist?

---

---

---

---

---

---

- Analysiere die Produkte/Dienstleistungen deiner Konkurrenten  
Was bieten sie genau an?

---

---

---

# CHECKLISTE

... zur Durchführung einer Wettbewerbsanalyse

- Vergleiche Preise, Werbestrategien und USPs deiner Konkurrenten

---

---

---

---

---

---

- Identifiziere die Stärken und Schwächen deiner Konkurrenten

---

---

---

# CHECKLISTE

... zur Durchführung einer Wettbewerbsanalyse

- Was haben deine Mitbewerber, das du nutzen kannst?

---

---

---

---

---

---

- Was kannst du besser machen?

---

---

---



# CHECKLISTE

... zur Identifizierung deines Zielmarkts

- Definiere demografische Merkmale (Alter, Geschlecht, Standort, Einkommen, Beruf etc.)

---

---

---

---

---

---

- Definiere psychografische Merkmale (Werte, Interessen, Lebensstil etc.)

---

---

---

# CHECKLISTE

... zur Entwicklung deiner USPs (Alleinstellungsmerkmal)

- Liste die Stärken deines Unternehmens oder Produkts auf

---

---

---

---

---

---

- Identifiziere einzigartige Merkmale oder Vorteile

---

---

---

# Formuliere deine Positionierung

- Zielgruppe
- Problem
- Ziel/ Wunsch/ Traum deiner Zielgruppe

## BEISPIEL:

Ich unterstütze Dienstleisterinnen, Beratinnen, Expertinnen dabei, mit ihrem Business online sichtbar zu werden, um neue Kunden zu gewinnen, den Umsatz zu steigern und ein Gefühl von Freiheit und Leichtigkeit in ihrem Geschäft zu erlangen.

**SUPER GEMACHT!**

Reiche uns deine  
Positionierung ein und  
erhalte ein Feedback!

[feedback@easyrich-mind.com](mailto:feedback@easyrich-mind.com)