

# DIE POSITIONIERUNGS- CHECKLISTE

LEGE DIE GRUNDLAGE  
FÜR EINE TREFFSICHERE  
POSITIONIERUNG

---

ZUR BESTANDSAUFNAHME BEVOR  
DU DEINE POSITIONIERUNG  
(NEU) ENTWICKELST

---

Dagmar Recklies  
Die Strategieexperten





Hallo,

mein Name ist Dagmar Recklies. Ich entwickle gemeinsam mit Unternehmern/innen und Unternehmen ihre Umsatzbringer-Positionierung mit der sie Kunden gewinnen, ohne sich zu verbiegen.

Toll dass Du Dir die Positionierungs-Checkliste heruntergeladen hast. Mit Deinen Antworten auf die nachfolgenden Fragen legst Du die Grundlage für die Entwicklung einer wirklich treffsicheren Positionierung. Aber auch wenn Du über die Strategie und weitere Entwicklung Deines Unternehmens nachdenkst, werden Dir diese Überlegungen gute Dienste leisten.

So gehst Du am besten vor:

- Drucke Dir am besten die Seiten 3 bis 5 dieser Checkliste aus.
- Reserviere Dir einen Bereich in Deinem Notizbuch oder lege Dir ein neues Dokument an. Dort sammelst Du die Antworten auf alle Fragen und stellst die notwendigen Informationen zusammen.
- Schau Dir dann alle Antworten und Informationen zusammen an. Beantworte dazu die Fragen auf Seite 5. Suche nach Zusammenhängen und Ursache-Wirkung-Beziehungen.
- Wiederhole den letzten Schritt gern noch einmal nach ein paar Tagen.

Ich wünsche Dir viel Erfolg bei der Arbeit an Deiner Umsatzbringer-Positionierung.  
Viele Grüße

*Dagmar Recklies*



## Positionierungs-Checkliste

### Zur Bestandsaufnahme bevor Du Deine Positionierung (neu) entwickelst

#### Strategie und Ziele

- Welche Ziele hast Du für Dein Unternehmen?
- Wie soll Dein Unternehmen in 5 und in 10 Jahren aussehen?
- Welche Umsätze willst Du in 1, 5 und 10 Jahren erreichen?
- Mit welchen Produkten und Leistungen möchtest Du diese Umsätze am liebsten erreichen?
- Was für ein Leben soll Dir Dein Unternehmen ermöglichen?
- Wie willst Du diese Ziele erreichen?

#### Deine derzeitige Positionierung

##### a) Deine Botschaften und Angebote

- Wie stellst Du Dich und Dein Unternehmen neuen Kontakten vor?  
Dein Elevator Pitch und eine etwas längere Vorstellung
- Was sind Deine Botschaften? Die wichtigsten Aussagen von Deiner Webseite und Deinen Werbematerialien (Startseite, Über mich-Seite, Angebotsseiten)
- Wer ist Deine Zielgruppe?
- Auf welchen Gebieten bietest Du Produkte und Leistungen an?
- Welche Produkte und Leistungen bietest Du an?
- Was sind Deine Alleinstellungsmerkmale?
- Über welche Themen sprichst Du hauptsächlich?  
(in Deinen Blogartikeln / Podcasts / Videos / Social Media-Posts etc.)

##### b) Deine erwünschte Positionierung

- Was ist das wichtigste, was jemand von Dir in Erinnerung behalten soll?
- Welches Bild von Dir, Deinem Unternehmen und Deinen Angeboten willst Du bei Deiner Zielgruppe erreichen?

##### c) Der Check

- Passen Deine Antworten aus a) und b) zusammen?

#### Deine Reichweite und Sichtbarkeit

- Liste alle Kanäle auf, über die man Dich kennenlernen und Dir folgen kann (z.B. Webseite, Newsletter, Blog / Podcast / Videokanal, alle Social-Media-Präsenzen, regelmäßige Online- und Offlineauftritte wie Vortragsreihen etc., regelmäßige Anzeigen)
- Liste zu jedem Kanal die aktuellen Daten auf – Werte des letzten Monats (soweit passend Seitenaufrufe, Einblendungen, Follower, Öffnungs- und Klickraten, Besucherquellen der Webseite u.ä.)



- Ergänze zu diesen Daten soweit möglich die Wachstumsraten über die letzten 3 Monate
- Ergänze für jeden Kanal Deinen ca. Zeit- und Geldaufwand je Monat

### **Deine Produkte und Leistungen**

- Liste alle aktuellen Produkte und Leistungen sowie weiteren Einkommensquellen Deines Unternehmens auf
- Ergänze zu jedem Produkt / Leistung / Einkommensquelle die Umsätze des letzten Monats auf (in Stück und EURO)
- Ergänze soweit möglich die Wachstumsraten über die letzten 3 Monate
- Ergänze soweit möglich die Quellen für diese Verkäufe – woher kommen die Kunden

### **Sonstige Sichtbarkeit und Reputation**

Liste hier alles auf, was sonst noch zu Deiner Sichtbarkeit und zum Nachweis Deiner Expertise beiträgt und Dich von anderen Anbietern abhebt

- Buchveröffentlichungen
- Vorträge
- Auszeichnungen
- Presse
- Gastbeiträge
- Kundenreferenzen, Empfehlungen, Testimonials, Bewertungen
- Netzwerke
- Qualifikationen / Titel
- andere

### **Der Check**

Betrachte nun die zusammengetragenen Informationen in ihrer Gesamtheit

- Welches Bild nimmt jemand der Dich neu kennenlernt (online und offline) von Dir wahr?
- Passt dieses Bild zu Deinen Angeboten?
- Passt Dieses Bild zu Deinen langfristigen Zielen?
- Wie konsistent ist Deine Kommunikation über alle Kanäle?
- Wie leicht erkennt jemand der Dich neu kennenlernt, welchen Nutzen er/sie von Dir hat und wie leicht findet er/sie zu Deinen wichtigsten Angeboten?
- Welche Produkte / Leistungen erzielen die höchsten Umsätze?  
Sind das die Angebote, die Deinen langfristigen Zielen am meisten dienen?  
Sind das die Angebote, für die Du bekannt sein möchtest?
- Auf welchen Kanälen erreichst Du die meisten Menschen und über welche Kanäle gewinnst Du die meisten Kunden / Umsätze?  
Passen Aufwand und Nutzen der einzelnen Kanäle zueinander?
- Wo hast Du Stärken, auf die Du Deine Positionierung aufbauen kannst?
- Wo hast Du Schwächen, mit denen Du Dich auseinandersetzen musst?



## Die Bewertung

### Wie zufrieden bist Du mit den Ergebnissen Deines Positionierungs-Checks?

	Ja	Nein
Entsprechen die Ergebnisse Deinen Erwartungen und Zielen?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Bist Du schon so positioniert, dass Du ausreichende Kunden gewinnst und Umsätze erzielst?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Ist Deine Positionierung für Außenstehende klar genug erkennbar?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Hast Du überhaupt schon eine treffsichere Positionierung?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

**Wenn Du diese Fragen nicht mit „Ja“ beantworten konntest**, dann solltest Du Deine Positionierung dringend klarer ausarbeiten und besser kommunizieren.

Den ersten Schritt hast Du mit der Bestandsaufnahme getan. Die weiteren Schritte nach unserem **Umsatzbringer-Positionierungs-System** sind:

2. Festlegung Deiner **Themen und Zielkunden** als Grundlage (einschließlich Zielkundenanalyse)
3. Festlegung Deines **Positionierungskerns** (einschließlich Alleinstellungsmerkmalen wie Werten, Arbeitsweisen u.ä.)
4. Ausarbeitung einer für Dich und Deine Zielkunden passenden **Marketing- und Vertriebsstrategie**
5. **Finale Festlegung der Positionierung** (einschließlich Botschaften, Nutzenargumenten und Wortwelten)

### **Doch keine Sorge, Du musst das nicht alleine tun**

Lies weiter auf der nächsten Seite ...



In unserem Positionierungs-Weiterdenker-Club entwickelst Du DIE treffsichere Positionierung für Dein Unternehmen zusammen mit erfahrenen Mentoren und wirst dabei von einer freundschaftlich-professionellen Gruppe Gleichgesinnter getragen.

Der Club startet bald. Damit Dir nichts entgeht, Trag Dich gleich in die Early-Bird-Liste ein: <https://www.reckliesmp.de/positionierungs-weiterdenker-club/>

### **Der Positionierungs-Weiterdenker-Club der Strategieexperten bietet Dir ...**

- die **umfassende** Entwicklung Deiner **Positionierung die Dir Kunden und Umsätze bringt** nach unserem bewährten 5-Schritte-Umsatzbringer-Positionierungs-System
- **langfristige Begleitung** für eine **erfolgreiche Umsetzung** im ersten Jahr (danach optional weitere Mitgliedschaft im Club)
- **Rückhalt, Feedback und noch mehr Ideen** in einer Gruppe Gleichgesinnter
- **weitergedachten Zusatzinput** für alles was für die **erfolgreiche Umsetzung** Deiner Positionierung wichtig ist durch Monatsthemen und Expertenchats im Club
- viele weitere inhaltliche und finanzielle Vorteile
- **Kurz: Du entwickelst Deine treffsichere Positionierung sicher, zügig und bis zum Ende gedacht und bist dabei niemals allein**

### **Klingt das für Dich interessant?**

**Dann trag Dich in die Early-Bird-Liste ein, um ...**

- rechtzeitig über den Buchungsstart informiert zu werden
- Dir ein Vorkaufsrecht und weitere Frühbucher-Vorteile zu sichern
- bis dahin mehr Informationen über Inhalte und Mehrwerte des Clubs zu erhalten

<https://www.reckliesmp.de/positionierungs-weiterdenker-club/> (hier klicken)

Ich freue mich schon auf Dich

*Dagmar Recklies*



## Kontakt und mehr Ressourcen für Dich

### Dagmar Recklies – Die Strategieexperten

„Du bist richtig positioniert, wenn Du Kunden und Umsätze hast“

Du bist Solounternehmer oder führst ein kleines Unternehmen.  
Du machst mit aller Kraft Marketing auf allen Kanälen.  
Doch Du erreichst einfach nicht genug zahlende Kunden.

Bist Du wirklich richtig positioniert?

**Ich entwickle gemeinsam mit Unternehmern und Unternehmen ihre Umsatzbringer-Positionierung**



## Mehr Ressourcen für Deine Positionierung

**Mach den kostenlosen Positionierungs-Check**

<https://www.reckliesmp.de/positionierungs-check/>

**Alle Angebote und Inhalte für Deine Umsatzbringer-Positionierung**

<https://www.reckliesmp.de/umsatzbringer-positionierung/>

**Facebook-Gruppe Effektive Positionierung für mehr Umsatz**

[Effektive Positionierung für mehr Umsatz](#)

**Der Strategieexperten-Erfolgstipp**

<http://www.reckliesmp.de/erfolgstipp-formular/>

**Der Strategieexperten-Podcast**

<http://www.reckliesmp.de/category/podcast/>

## Kontakt

**Dein direkter Draht**

[Dagmar.Recklies@reckliesmp.de](mailto:Dagmar.Recklies@reckliesmp.de)

Tel. 06142 – 798596

Fax. 06142 - 798629

**Recklies Management Project GmbH**

Web: [www.reckliesmp.de](http://www.reckliesmp.de)

Facebook: <https://www.facebook.com/diestrategieexperten/>

LinkedIn: <https://www.linkedin.com/in/dagmarrecklies/>