

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?



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

- Entsprechen die Ergebnisse Deinen Erwartungen und Zielen?
- Bist Du schon so positioniert, dass Du ausreichende Kunden gewinnst und Umsätze erzielst?
- Ist Deine Positionierung für Außenstehende klar genug erkennbar?
- Hast Du überhaupt schon eine treffsichere Positionierung?

Wenn Du diese Fragen nicht mit „Ja“ beantworten konntest, dann solltest Du Dir als nächsten Schritt eine **zweite Meinung** einholen.

Bitte jemanden, der Dein Unternehmen nicht gut kennt, sich ein Bild davon zu machen:

- Was ist für ihn/sie klar erkennbar und was nicht?
- Was denkt er/sie, was er von Dir bekommen kann?
- Wie nimmt er/sie Dich wahr?
- Was sieht er/sie als Besonderheit an Dir?
- Wie leicht findet er/sie sich zu Deinen wichtigsten Kontaktpunkten und Angeboten?

Wenn Du möchtest kann ich diesen Teil übernehmen

Für meine kostenlosen Positionierungs-Checks sehe ich mir Deine Webseite und Deine Social Media-Auftritte genau an.

In einem 30-Minütigen Zoom-Call gebe ich Dir dann Antworten auf genau diese Fragen.

Nach diesem Gespräch:

- weißt Du wie Dein Onlineauftritt **nach außen wirkt**.
- kennst Du die **Stärken, Schwächen und offenen Punkte** Deiner jetzigen Positionierung.
- hast Du **glasklare Hinweise**, was Du wie ändern musst.
- kannst Du **mit Sicherheit an Deiner Umsatzbringer-Positionierung weiterarbeiten**

Klingt das für Dich interessant?

Dann wähle in meinem Online-Kalender Deinen Wunschtermin aus und **hol Dir den objektiven Blick von außen**.

Damit hast Du eine **zuverlässige Grundlage** für die weitere Arbeit an Deiner Positionierung.

Hier kannst Du Deinen **Positionierungs-Check vereinbaren**

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

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 bereits selbständig oder stehst gerade am Start. 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

Tel. 06142 – 798596

Fax. 06142 - 798629

Recklies Management Project GmbH

Web: www.reckliesmp.de

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

Pinterest: <https://www.pinterest.de/dagmarrecklies/>

© Dagmar Recklies, Recklies Management Project GmbH