



Online-Workshop

Plane Deine Produkte -

Von losen Ideen zu sinnvollen Angeboten

Arbeitsaufgaben und Erläuterungen

Schritt 1: Produkte und Produktideen sammeln und beschreiben

- Liste alle Produkte und Produktideen auf.
- Beschreibe sie mit Hilfe des Arbeitsblattes.
- Verwende ggf. Mehrere Arbeitsblätter für verschiedene Geschäftsfelder oder Zielgruppen.
- Ergänze bei Bedarf weitere wichtige Punkte über die einzelnen Produkte und Ideen.

→ Ziel: vollständiger Überblick über alle Deine Produkte und Produktideen mit ihren wichtigsten Eigenschaften



Schritt 2: Produkte und Ideen bewerten und gruppieren

- **Vorläufig aussortieren:** Produkte und Ideen, ...
 - Die Du schon lange nicht mehr verkauft hast und gar nicht mehr aktiv vermarktest (Oh Schreck, ein Kunde!)
 - Die wenig mit Deinen übrigen Angeboten zu tun haben (Exoten)
- **Mit einem Fragezeichen versehen:** Produkte und Ideen, ...
 - die ein sehr ungünstiges Verhältnis von Aufwand und Ertrag für Dich haben (auch zeitlicher Aufwand)
 - die nicht zu Deinen langfristigen Unternehmenszielen passen (geringes strategisches Potenzial)
- Produkte und Ideen **so zusammenstellen, dass sie eine sinnvolle Produktpalette bilden**
Dabei auch Varianten durchspielen
 - z.B. nach Entwicklung der Kundenbedürfnisse - Bedürfnisreise (Geschäftsidee → Business Plan → formelle Gründung → Aufsetzen Geschäftsorganisation mit Buchhaltung ...)
 - z.B. im Sales Funnel, nach Potenzial für Folgekäufe
 - z.B. nach Kundengruppen
 - z.B. nach Produktformaten

Einschätzung und Beurteilung

- Welche Produkte spielen eine zentrale Rolle?
- Welche Produkte ergänzen sich gut?
 - Potenzial für Folgekäufe, Up-sells, Paketangebote
- Welche Produktgruppen haben ein hohes Potenzial für Dein Unternehmen?
- Welche Produkte haben Änderungsbedarf?
 - Preis, Format, Positionierung, ...
- Wo gibt es Lücken, die gefüllt werden müssen?

→ **Ziel: Welches sind Deine wichtigsten Produkte und welche brauchst Du unbedingt für ein „rundes“ Gesamtpaket?**



Schritt 3: Maßnahmenplanung für den Aufbau der neuen Produktpalette

- **Festlegung der neuen Produktpalette**
(einschl. Zusammenhänge: Wie ergänzen sich die Produkte, wie bauen sie aufeinander auf?)
 - Zielbild für die nahe Zukunft
 - Ggf. finales Zielbild für den weiteren Aufbau Deines Unternehmens
- **Festlegung der Maßnahmen zur Umsetzung,**
(mit Reihenfolge und Zeitplan), z.B.
 - Wichtige Produktideen verkaufsfähig machen
 - Up-Sells und Folgeprodukte aktiv anbieten (auf Danke-Seite, in Mailfolgen ...)
 - Pakete buchbar machen
 - Angebotsseiten auf Webseite überarbeiten
 - Webseiten-Navigation überarbeiten
 - Unwichtige Angebote von Webseite nehmen (Redirect auf alternatives Angebot!)
 - Preise ändern

→ Ziel: Du hast einen genauen Plan für Deine künftige Produktpalette und kennst die nächsten Schritte, um diese zu entwickeln

Bevor Du an die Umsetzung gehst ...

- Schlaf noch eine Nacht oder ein Wochenende darüber
- Überprüfe alles noch einmal mit etwas Abstand
- Lass jemand anderen darauf schauen
(z.B. einen Kunden oder einen vertrauensvollen Kollegen oder mich im kostenlosen Unternehmergegespräch
<https://www.reckliesmp.de/unternehmergepraech-positionierung/>)



Kontakt und mehr Ressourcen für Dich

Dagmar Recklies – Die Strategieexperten

„Positionierung ist Arbeit, aber machbar“

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-Newsletter

<https://www.reckliesmp.de/strategieexperten-newsletter/>

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/>

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

© Dagmar Recklies, Recklies Management Project GmbH

© Die Strategieexperten – Recklies Management Project GmbH



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 nimmt ca. 3 x im Jahr neue Mitglieder auf. Damit Dir nichts entgeht, Trag Dich unverbindlich in die Warteliste 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
- **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 Warteliste 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