

Erfolgreich positionieren: 7 + 3 Schritte
für dein Business mit Herz!

„DEINE POSITIONIERUNG, DEINE
HERZENSBOTSCHAFT“





SCHÖN, DAS DU HIER BIST!

Hallo, du wunderbare Business Lady!

Ich kenne das Gefühl nur zu gut: Du bist voller Leidenschaft für das, was du tust, aber wenn es um deine Positionierung geht, fühlst du dich, als würdest du im Kreis drehen. Zweifel nagen an dir, und die Unsicherheit darüber, wie du dich in der Welt positionieren sollst, kann überwältigend sein. Ich habe selbst erlebt, wie herausfordernd es ist, den eigenen Platz zu finden und gleichzeitig den eigenen Herzensauftrag zu erkennen.

Doch lass mich dir sagen: Es ist möglich, Klarheit zu gewinnen und deine einzigartige Stimme zu finden.

Die Positionierung ist ein entscheidender Schritt auf dem Weg zu einem erfolgreichen Business. Sie hilft dir nicht nur, deine Zielgruppe zu erreichen, sondern gibt dir auch die Klarheit, die du benötigst, um deine Dienstleistungen effektiv anzubieten.

Tatsache ist, dass nur wenige Selbständige glasklar und authentisch positioniert sind. Viele bekommen bei den Themen Alleinstellungsmerkmal, Zielgruppe, Kundenavatar, Kundennutzen oder Zielgruppenansprache einen Knoten im Kopf. Das ist absolut nachvollziehbar. Aber... mal ehrlich unter uns! Du bist nicht alleine damit!

Meine Checkliste soll dir helfen mehr Klarheit über deine Positionierung zu bekommen.

ÜBER MICH



Hi, ich bin Melanie!

Als Businesscoach und Mentorin begleite ich Frauen wie dich dabei, ihre wahre Berufung zu leben und ihr Business mit Leichtigkeit und Erfolg aufzubauen. Ich weiß aus eigener Erfahrung, wie wichtig es ist, ein Business zu haben, das wirklich zu dir passt – und vor allem, wie kraftvoll es ist, eine authentische Positionierung zu finden.

In diesem Freebie zeige ich dir genau diesen Weg.

Eine klare Positionierung ist das Fundament für deinen Erfolg. Sie hilft dir, dich von der Masse abzuheben, deine Einzigartigkeit zu zeigen und die richtigen Kundinnen anzuziehen – jene, die perfekt zu dir passen und mit denen du auf einer tiefen Ebene arbeiten möchtest. Gleichzeitig sorgt sie dafür, dass du dich in deinem Business sicher und klar fühlst, weil du genau weißt, wofür du stehst und wie du es kommunizierst.

Ich lade dich ein, diese Schritte bewusst zu gehen und deine Business-Positionierung mit Klarheit und Herz zu gestalten.

Ich wünsche dir viel Spaß und viele wunderbare Erkenntnisse damit!

Deine Melanie

INHALT

Deine **Werte und Prinzipien definieren**, um sicherzustellen, dass dein Business dich in deiner Essenz widerspiegelt.



Deine **Zielgruppe finden**, damit du deine Angebote passgenau auf ihre Bedürfnisse ausrichten kannst.



Dein **Alleinstellungsmerkmal klar herausarbeiten**, um dich von anderen abzuheben und deine Einzigartigkeit zu zeigen.



Holistische und intuitive Ansätze in dein Business integrieren, um eine energetisch **stimmige Basis** zu schaffen.



Deine **Kundenreise gestalten**, damit du genau weißt, wie du deine Kundinnen von der ersten Kontaktaufnahme bis zur Transformation begleiten kannst.



Deinen **Herzensauftrag erkennen** und in deine Kommunikation einfließen lassen, um mit Klarheit und Authentizität zu arbeiten.



Dein Branding und **deine Botschaft entwickeln**, damit du von Anfang an einen stimmigen Auftritt hast, der zu dir passt.



Deine Sichtbarkeit und Community aufbauen, um nachhaltig **Kundinnen anzuziehen** und langfristige Beziehungen zu pflegen.



Die nächsten Schritte festlegen, um deine Positionierung in die **Tat umzusetzen** und dein Business **energetisch und strategisch** zu stabilisieren.

1. WERTE & PRINZIPIEN

DEINE WERTE UND PRINZIPIEN SIND DEIN INNERER KOMPASS!

Was ist mir wirklich wichtig?

Schreibe 3 Kernwerte auf, die dein Business prägen:

Wie möchte ich mich in meiner Arbeit ausdrücken?

Beschreibe, welche Prinzipien du bei der Arbeit mit deinen Klientinnen umsetzen möchtest:

Welches Gefühl möchte ich bei meinen Kundinnen auslösen?

Definiere das gewünschte Enderlebnis:



2. DEINE ZIELGRUPPE

WELCHEN TRAUMKUNDEN MÖCHTEST DU BEGLEITEN!

Wer sind meine idealen Klientinnen? Demografie, Lebensstil, Herausforderungen und Werte spielen hier eine Rolle.

Notiere die diese: _____

Welche Herausforderungen bringen sie mit?

Liste typische Probleme deiner Zielgruppe auf: _____

Wie kannst du ihnen konkret helfen? _____



3. DEIN ALLEINSTELLUNGSMERKMAL

DEIN USP - WAS MACHT DICH EINZIGARTIG?

Was hebt mich von anderen ab?

Einzigartige Fähigkeiten & Erfahrungen, was bietest du was andere nicht bieten, warum soll der Kunde bei dir kaufen:

Wie bringe ich meine Authentizität in meine Arbeit ein?



4. HOLISTISCHE ANSÄTZE TEIL 2

HOLISTISCHE ANSÄTZE INTEGRIEREN - DER ENERGETISCHE TEIL DEINES BUSINESS

Wie findest du ein Gleichgewicht zwischen Strategie und Herz in deinem Business? Welche strategischen Ansätze nutzt du aktuell in deinem Business, und in welchen Bereichen lässt du deine Intuition mitentscheiden?

Notiere ein Beispiel, bei dem du eine Balance zwischen Strategie und Intuition gefunden hast. Wie hat sich das auf deine Authentizität und dein Business ausgewirkt?



5. DIE KUNDENREISE

DIE KUNDENREISE - DER WEG DEINER KLIENTEN /-INNEN ZU IHRER TRANSFORMATION

Wo startet deine Kundin und wie soll ihre Transformation aussehen?

Startpunkt (z.B. Unsicherheit, innere Blockaden):

Endziel (z.B. Klarheit und Selbstsicherheit in der Positionierung):



START

7. BRANDING & KOMMUNIKATION

BRANDING UND KOMMUNIKATION - WIE MÖCHTEST DU WAHRGENOMMEN WERDEN?

Wie willst du wahrgenommen werden? Beschreibe dein Markenbild (authentisch, spirituell, kraftvoll, etc.):

Wie drückst du dies in deiner Kommunikation aus? Deine Hauptbotschaften:



3 TIPPS FÜR SICHTBARKEIT & PRÄSENZ

SICHTBARKEIT - DEINE PRÄSENZ STÄRKEN

Tipp 1: Ein Freebie erstellen, um echten Mehrwert zu stiften

Ein Freebie ist nicht nur ein „Geschenk“, sondern vor allem ein wertvolles Tool, um deinen Lesern oder Kunden echte Hilfe zu bieten. Erstelle ein Freebie, das ein konkretes Problem löst oder einen wichtigen Schritt auf dem Weg zur Lösung erleichtert. Indem du echten Mehrwert stiftest, baust du Vertrauen auf und zeigst, dass du die Bedürfnisse deiner Zielgruppe wirklich verstehst. Wenn du deinen Freebie mit praktischen Tipps, wertvollen Informationen oder hilfreichen Tools anreicherst, wirst du nicht nur deine Reichweite erhöhen, sondern auch eine langfristige Beziehung zu deiner Community aufbauen.

Tipp 2: Kooperationen und Gastbeiträge nutzen

Nutze die Kraft von Kooperationen! Suche dir Partner, die eine ähnliche Zielgruppe haben, und arbeitet gemeinsam an wertvollen Inhalten. Das können Gastbeiträge, gemeinsame Webinare oder gegenseitige Freebie-Promotionen sein. Durch die Zusammenarbeit vergrößerst du deine Reichweite und sprichst neue, interessierte Menschen an. Denk daran: Gemeinsam sind wir stärker!

Tipp 3: Content-Marketing für mehr Sichtbarkeit

Content-Marketing ist ein echter Game-Changer! Schreibe Blog-Artikel oder erstelle Videos, die dein Thema vertiefen. Zeige dich deinen Lesern! So baust du Vertrauen auf und bietest gleichzeitig wertvolle Inhalte, die die Menschen inspirieren.



ABSCHLUSS & AUSBLICK

WIE GEHT ES WEITER?

HERZLICHEN GLÜCKWUNSCH!

Du hast jetzt deine erfolgreiche Positionierung aufgebaut oder hast nun einen klaren Überblick darüber, wo du bereits stark aufgestellt bist und in welchen Bereichen noch Potenzial für Verbesserungen liegt. Positionierung ist ein Prozess!

Wenn Du Dir Unterstützung wünschst oder Fragen zu deiner Positionierung und deinem Herzensweg hast, schreib mir gern an info@melaniewalke.com.

Egal, was du tust: Achte darauf, dass dein Business auf einem stabilen Fundament steht und die Herzen berührt.



Ich freue mich von dir zu hören, und wünsche dir viel Erfolg auf deinen Weg!

Deine Melanie