

**KINKS**

Gemeinsam. Smarter. Weiter.

Deine Positionierung in 2 Sätzen – Mini-Workshop für Klarheit

Ziehe die richtigen Kunden an, indem du deinen Mehrwert klar formulierst

Einleitung: Warum ist eine klare Positionierung so wichtig?

Eine klare Positionierung macht dich sichtbar und unverwechselbar. Sie zeigt potenziellen Kunden, was du bietest und warum sie genau bei dir kaufen sollten. Eine schwammige Positionierung führt dazu, dass deine Zielgruppe dich nicht versteht – und weggeht.

1. Die 3-Schritte-Formel für deine Positionierung

1. Was bietest du an?

Schreibe auf, was du machst und wie du arbeitest.

Beispiel: „Ich biete Coaching an.“

2. Für wen bietest du es an?

Beschreibe deine Zielgruppe.

Beispiel: „Personen, die Schwierigkeiten haben, ihre Zeit zu organisieren.“

3. Welches Problem löst du, und welcher Mehrwert entsteht?

Fokussiere dich auf das Hauptproblem und den größten Vorteil für deine Kunden.

Beispiel: „Ich helfe ihnen, mehr Zeit für ihr Kerngeschäft zu gewinnen.“

2. Aufgabe: Deine 2-Satz-Positionierung formulieren

Schritt 1: Brainstorming – Finde deine Kernelemente

Beantworte die folgenden Fragen schriftlich, bevor du dich an die Formulierung wagst:





KINKS

Gemeinsam. Smarter. Weiter.

1. Was bietest du konkret an?

Welche Dienstleistung oder welches Produkt steht im Mittelpunkt?

Beispiel: „Ich biete Coaching für Zeitmanagement an.“

2. Für wen machst du das?

Wer ist deine ideale Zielgruppe?

Beispiel: „Für Selbstständige, die Schwierigkeiten haben, ihre Zeit zu organisieren.“

3. Welches Hauptproblem löst du?

Welche Herausforderung hat deine Zielgruppe?

Beispiel: „Sie verlieren den Überblick über ihre Aufgaben und haben keine Zeit für strategische Arbeit.“

4. Welchen Nutzen hat deine Lösung?

Was verbessert sich durch deine Arbeit?

Beispiel: „Sie gewinnen mehr Zeit für ihre Kernaufgaben und steigern ihren Umsatz.“

Schritt 2: Baue deine Positionierung mit der 2-Satz-Formel

Vorlage:

- Satz 1: „Ich helfe [Zielgruppe], [Problem], indem ich [Lösung].“
- Satz 2: „Damit [Ergebnis/Mehrwert].“

Erweitertes Beispiel:

- Coaching:
„Ich helfe Selbstständigen, die sich von der Flut täglicher Aufgaben überwältigt fühlen, indem ich ihnen klare Zeitmanagement-Techniken zeige. Damit gewinnen sie mehr Freiraum für strategische Entscheidungen und mehr Zeit für ihr Privatleben.“
- Marketing:
„Ich unterstütze kleine Unternehmen dabei, ihre Social-Media-Präsenz effektiv zu gestalten, damit sie mehr Kunden gewinnen und weniger Zeit mit Content-Planung verschwenden.“

Schritt 3: Positionierungs-Check

Bevor du dich zufrieden zurücklehnst, teste deine Positionierung mit diesen Fragen:





KINKS

Gemeinsam. Smarter. Weiter.

1. Ist sie klar?
Würde jemand ohne Vorwissen sofort verstehen, was du machst?
2. Ist sie spezifisch?
Hast du dich auf ein Problem und eine Zielgruppe fokussiert?
3. Ist der Mehrwert deutlich?
Ist klar, wie deine Zielgruppe von deiner Arbeit profitiert?
4. Ist sie ansprechend?
Würdest du selbst darauf reagieren, wenn du diese Positionierung liest?

Schritt 4: Feinschliff durch Perspektivwechsel

- Teste sie an anderen Personen:
Lies deine Positionierung einer Freundin, einem Kollegen oder deinem Netzwerk vor und bitte um ehrliches Feedback.
- Verwende unterschiedliche Formulierungen:
Spiele mit aktiven Verben oder emotionalen Worten, um die Aussage kraftvoller zu machen:
 - Statt: „Ich helfe bei Zeitmanagement.“
 - Besser: „Ich bringe Selbstständigen bei, ihre Zeit zurückzugewinnen.“

Schritt 5: Praxisanwendung – Positionierung in Aktion

- Bio & About-Me: Aktualisiere deine LinkedIn-Bio oder Website mit deiner neuen Positionierung.
- Pitch: Übe, wie du deine Positionierung in einem Satz sagen kannst, z. B. bei Netzwerktreffen oder Kundengesprächen.
- Social Proof: Formuliere deine Positionierung so, dass sie auch in Testimonials oder Referenzen passt.





KINKS

Gemeinsam. Smarter. Weiter.

3. Extra-Tools und Inspiration

1. Wortwolke erstellen:

Nutze Tools wie Wordclouds.com, um aus deinen Keywords eine visuelle Darstellung deiner Positionierung zu erstellen.

2. Positionierungs-Matrix:

Zeichne eine einfache Matrix:

- Achse 1: „Allgemein“ bis „Spezifisch“
- Achse 2: „Emotionale Ansprache“ bis „Funktionale Ansprache“
- Platziere deine Positionierung, um sie zu analysieren und ggf. zu optimieren.

3. Inspiration sammeln:

Sieh dir Positionierungen anderer erfolgreicher Unternehmer:innen in deiner Branche an und überlege, was dich anspricht.

4. Beispiele für ausgearbeitete Positionierungen

• Design:

„Ich unterstütze kleine Unternehmen dabei, ein einzigartiges Marken-Design zu entwickeln, das sie sichtbar macht und ihre Kunden begeistert.“

• Technologie:

„Ich helfe Start-ups, ihre internen Prozesse mit Automatisierung zu optimieren, damit sie mehr Zeit für Wachstum haben.“

• Coaching:

„Ich begleite Berufseinsteiger dabei, ihre Stärken zu erkennen und selbstbewusst in den Arbeitsmarkt zu starten.“

5. Dein Aktionsplan

1. Formuliere deine erste Positionierung:

„Ich helfe [Zielgruppe], [Problem], indem ich [Lösung]. Damit [Ergebnis].“

2. Teste sie an 3 Personen:

Hol dir Feedback zu Klarheit und Mehrwert.

3. Aktualisiere deine Kommunikationskanäle:

Füge deine neue Positionierung auf LinkedIn, deiner Website oder deiner E-Mail-Signatur hinzu.



Eine klare Positionierung ist der Schlüssel, um sichtbar und erfolgreich zu werden. In der KINKS-Community helfen wir dir, deine Positionierung zu testen, zu optimieren und strategisch einzusetzen.

Wie geht`s weiter?

Hat dir dieser Leitfaden gefallen?

Die **KINKS-Community** bietet dir noch mehr Inspiration, (KI-) Tools und Support, um deine Ziele zu erreichen.

Werde Teil unserer Community und erhalte Zugang zu exklusiven Ressourcen und Mentoren, die dich auf deinem Weg begleiten!

👉 [Hier geht es zur Anmeldung des kostenfreien Schnupper-Webinars](#)

[Kinks.info/Webinar](https://kinks.info/Webinar)

Und morgen natürlich das nächste Türchen vom Kalender öffnen.

