

CHECKLISTE & WORKBOOK

Klarheit



Klarheit kommt vor Sichtbarkeit.

*Warum das Angebot verstanden werden muss,
damit Expertise wirken kann.*

**Sie sehen sofort, wo Sie noch unsicher sind
und mögliche Kaufhürden schaffen.**

3 Fragen, die Experten immer beantworten können müssen

1**Frage Nr. 1: Positionierung****Wofür stehe ich?***Was kann ich besser als andere – und wofür will ich geholt werden?*

2**Frage Nr. 2: Mein Angebot****Welches Problem löse ich?***Welches Ergebnis schaffe ich – in einem einzigen Satz?*

3**Frage Nr. 3: Meine Zielgruppe(n)****Für wen bin ich der oder die Richtige?***Wen ziehe ich bewusst an – und wen schließe ich genauso bewusst aus?*

Workbook Klarheit 1/3

Eine klare Außenwahrnehmung ist das Kernstück Ihres Unternehmens. Kunden haben ein sehr gutes Gespür dafür, ob Angebot und Problemstellung einen guten Fit ergeben. Erst, wenn das Angebot verstanden wird, man sich gemeint fühlt und man auch der Expertise vertraut, wird ein Kauf überhaupt in Erwägung gezogen.

Für die Entwicklung eines wahrnehmbaren Experten-Auftritts braucht es **3 Zutaten**:

1. eine klare Positionierung | 2. eine wahrnehmbare Expertise | 3. ein verständliches Produkt

Zutat Nr. 1: Positionierung

Wofür stehe ich? Was ist mir wichtig? Welche Angebote, welche Dienstleistungen unterstreichen das?

Wofür möchte ich geholt werden? Welche Aufträge möchte ich für meine Kunden künftig übernehmen?

Wofür möchte ich empfohlen werden? Welche Art von Kunden und Projekten will ich immer wieder haben?

Womit soll ich assoziiert werden? Woran sollen meine Kunden bei mir zuerst denken? Problemlösung!



Tipp: Was sollte man unbedingt über Sie wissen? Auf welchem Gebiet sind Sie Experte/Expertin? Überlegen Sie, was Ihre zufriedenen, begeisterten Kunden über Sie sagen sollen. Was müssen Sie tun, damit das passiert? Qualität alleine ist zu wenig, es sollte Sie und Ihre Art zu arbeiten beschreiben.

Workbook Klarheit 2/3

Mit einer professionellen **Experten-Positionierung** machen Sie Ihren Kunden die Kaufentscheidung leichter. Nutzen Sie dabei alles, was Sie an **relevanten Fähigkeiten** haben, um sich vom Wettbewerb zu unterscheiden. Haben Sie Erfahrungen oder individuelle Fähigkeiten, die dabei helfen, Glaubwürdigkeit zu transportieren und Vertrauen zu schaffen?

Für die Entwicklung eines wahrnehmbaren Experten-Auftritts braucht es **3 Zutaten**:

1. eine klare Positionierung | **2. eine wahrnehmbare Expertise** | 3. ein verständliches Produkt

Zutat Nr. 2: Expertise

Was kann ich besonders gut oder besser als andere? Wofür werde ich bewundert? Was fällt mir leicht?

Was macht mir besonders viel Spaß? Wobei komme ich in einen Flow und vergesse dabei die Zeit?

Womit möchte ich langfristig meine Zeit verbringen? Welche Tätigkeit möchte ich wiederholt anbieten?

Welche Fähigkeiten bringe ich mit? Was an Wissen oder Erfahrung habe ich? Wie kann ich sie einsetzen?



Tipp: Was unterstreicht Ihre Expertise? Wie können Sie Ihre Fähigkeiten optimal einsetzen? Was haben Sie alles gelernt? Welche Ausbildungen oder Erfahrungen können Sie noch kombinieren? Auch für Tätigkeiten, die Ihr Angebot ergänzen und die Ihnen Spaß machen, dürfen Sie Geld nehmen.

Workbook Klarheit 3/3

Kunden brauchen ein Produkt, das sie kaufen können. Ist Ihr Angebot nicht sofort verständlich und bleiben Fragen offen, wird oft nicht gekauft. Im Idealfall verpacken Sie all jene Bestandteile in einem Produkt oder Angebot, die Ihre Kunden brauchen, um das gewünschte Ziel zu erreichen. Es geht immer um eine Transformation, die Sie begleiten.

Für die Entwicklung eines wahrnehmbaren Experten-Auftritts braucht es **3 Zutaten**:

1. eine klare Positionierung | 2. eine wahrnehmbare Expertise | **3. ein verständliches Produkt**

Zutat Nr. 3: Produkt oder Angebot

Welches Problem löse ich für meine Kunden? Wobei brauchen Menschen meine Unterstützung?

Welches Ergebnis, welche Zustand danach biete ich? Was möchten Kunden mit meiner Hilfe erreichen?

Wie kann ich dieses Angebot kommunizieren? Welche Bestandteile & Informationen brauchen Kunden?

Wäre mein Angebot eine Backmischung: Welche Zutaten, welche Menge, welche Anleitungen bräuchte es?



Tipp: Fällt es Ihnen schwer, ein Angebot anstelle einzelner Methoden zu beschreiben? Denken Sie sich Ihr Produkt als Backmischung. Man kauft nicht einzelne (möglicherweise unbekannte) Zutaten, sondern eine perfekt abgestimmte Mischung von exakt dem, was man braucht inkl. einer Anleitung, um Erfolg zu haben.

Worksheet Unausgesprochene Kundenfragen

Website und Werbemittel ersetzen den Verkäufer aus Fleisch und Blut und fungieren als unsere 24/7 Verkäufer. Im Idealfall tun sie aber dennoch das, was ein guter Verkäufer tun würde – sie beantworten Kundenfragen.

Finden Sie heraus, welche Informationen ein potenzieller Kunde braucht, um sich für Ihr Produkt entscheiden zu können. Welche Information braucht er nicht unbedingt? Das Fehlen welcher Info könnte ihn davon abhalten?

Nachstehend erarbeiten Sie die wichtigsten Informationen, die Sie kommunizieren sollten.

Woran erkennt Ihr Kunden, dass er hier richtig ist? (Welche Antwort liefern Startseite/Werbemittel?)

Welche Fragen hat Ihr Kunde zu Ihrem Produkt/Ihrer Dienstleistung? (Welcher Nutzen ist erkennbar?)

Was fragt sich Ihr Kunde, wenn er Sie mit Ihrem Mitbewerb vergleicht? (Warum Sie?)

Was möchte Ihr Kunde zu Preis, Kaufprozess, Lieferung, Bezahlung wissen? (Achten Sie auf die Abfolge)

Welche Fragen hat Ihr Kunde zu Ihrer Person oder Expertise? (Warum können Sie was Sie tun?)

★ **Tipp:** Kunden suchen Sicherheit und möchten das Risiko einschätzen!

Meine Nutzen-Formel

Ich helfe [Zielgruppe], [Ziel] zu erreichen – ohne [Hindernis].



Formulieren Sie neu - nach dieser Formel

Orientieren Sie sich an diesen Beispielen

Fotografin: „Ich mache hochwertige Businessportraits.“

Fotografin: „Ich Sorge dafür, dass du so professionell wirkst, wie du bist.“
... damit deine Wunschkunden Vertrauen aufbauen.

Ernährungsberaterin: „Ich biete Ernährungsberatung an.“

Ernährungsberaterin: „Ich helfe Frauen dabei, sich trotz Stress gesund zu ernähren.“
... ganz ohne Diätzwang.

Online-Kursanbieterin: „Lerne Online-Kurse zu erstellen.“

Online-Kursanbieterin: „In 4 Wochen von der Idee zum buchbaren Kurs.“
... mit klarer Schritt-für-Schritt-Anleitung.

Wem helfen Sie? Und womit?

Probieren Sie unterschiedliche Varianten aus und bewerten Sie diese erst zum Schluss.



Hier geht's zum 1:1 Klarheits-Quick-Check (b.link/klarheit)

Direkt Termin buchen & 15' Feedback holen.

