

HARRIET STEINERT



23 Schritte
auf dem Weg
zu Deiner einzigartigen
Positionierung

Vorwort

Was bringt Dir dieses E-Book? Eine eindeutige Positionierung ist wichtig, um sich erfolgreich vom Wettbewerb abzugrenzen und nicht im Preiskampf zu scheitern. Dieses E-Book hilft Dir die richtigen Fragen zu stellen.

Grundlage für dieses Konzept ist der „Energie-Resonanz-Prüfstand“ von Peter Sawtschenko.

Als Webdesign-Fee lotse ich Dich durch den Online-Marketing Dschungel.

Ich wünsche Dir gute Erkenntnisse beim Lesen und viel Erfolg in der Umsetzung. Sehr gerne nehme ich Feedback entgegen.

Für Unterstützung stehe ich Dir selbstverständlich zur Verfügung. Schreib mir, oder ruf mich an.



Harriet Steinert

Dipl. Fachwirt Online-Marketing
Webdesign-Fee | SEO
Kommunikations-Designerin
Telefon 0177 4432838

www.harriet-steinert.de

LinkedIn

1) Für welche Leidens-Zielgruppe bin ich ein besonderer Problemlöser?

2) Welche Probleme und Sorgen brennen meinem Kunden besonders auf der Seele?

3) Welche bedarfsorientierten Lösungen habe ich entwickelt?

4) Welche Vorteile ergeben sich für die Mitentscheider-Ebenen?

5) Wie verändert sich das Leben der Zielgruppe in Zukunft positiv, wenn sie sich für mein Angebot entscheiden

6) Wie werde ich zur Nr. 1 im Kopf meiner Leidens-Zielgruppe?

7) Welche Weltneuheit biete ich an?

8) Wie grenze ich mich vom Wettbewerb ab?

ENERGIE-RESONANZ-PRÜFSTAND

von Peter Sawtschenko

9) Mit welchem Spezialwissen kann ich für Presse, Verbände, Interessenvertretungen, Leidens-Zielgruppe ein interessanter Ansprechpartner werden?

10) Welchen Nutzen biete ich der Allgemeinheit, Wirtschaft, Politik, Umweltschutz, Gesundheit, Arbeitsplätze

11) Welchen besonderen und zwingenden Service kann ich in Zukunft bieten?

12) Welche Leistungen kann ich zu einem neuen Mehrwert kombinieren?

13) Welche Besonderheit verbessert meine Kompetenz und Markenenergie?

14) Welcher zusätzliche Nutzen könnte den Wert meines Produktes / Dienstleistung aufwerten?

15) Was macht mein Unternehmen so besonders?

16) Welche externen Besonderheiten können meine Kompetenzzuweisungen steigern?

17) Freebie / Trojaner

18) Passives Einkommen - wodurch kann ich ein Monat. / jährliches passives Einkommen erreichen?

19) Positionierung über Design, Key-Visual, Farben, Claim

20) Was hat mich in der Vergangenheit geärgert und was will ich nie wieder tun?

21) Was werde ich in Zukunft anders machen?

22) Wann würde meine Leidens-Zielgruppe mein Angebot auf keinen Fall annehmen?

23) Wann würde meine Leidens-Zielgruppe mein Angebot auf jeden Fall annehmen?