

Positionierungs- Leitfaden

Dieser Leitfaden zur Bestandsaufnahme Ihres Unternehmens bzw. für Ihren Marktauftritt beinhaltet Fragen zu Ihrer Person, zu Ihrem Unternehmen bzw. der Firma, in der Sie arbeiten.

Die Antworten helfen, neue Erkenntnisse zutage zu fördern, Veränderungen einzuleiten und den Marktauftritt zu optimieren. Für Neu-Gründer* ist er eine Hilfestellung, um gut vorbereitet in die unternehmerische Tätigkeit zu starten. Manche Fragen erscheinen auf den ersten Blick eventuell ungewöhnlich. Meine Empfehlung: einfach ausprobieren!

Die Ergebnisse sind die Grundlage für weitere Entscheidungen betreffend der strategischen Ausrichtung oder der Planung von Werbemaßnahmen. Sie geben Inputs für Ihre Kommunikation nach außen, z. B. für Texte auf Ihrer Website oder Ihrem Folder.

Für eine Vertiefung einzelner Themen oder bei Fragen können Sie gerne eine persönliche Marketing-Beratung vereinbaren. Viel Freude beim Ausfüllen!

Mag.^a Anna Oladejo
Marketing-Beraterin, Texterin, Business-Coach

Beraterin im Beraterpool der [WKO Wien](#) und [WKO Niederösterreich](#): Fördermöglichkeit anfragen!

- * Für eine leichtere Lesbarkeit werden personenbezogene Bezeichnungen, die sich zugleich auf Frauen und Männer beziehen, nur in der männlichen Form angeführt, also z.B. „Gründer“ statt „GründerInnen“ oder „Gründerinnen und Gründer“.

<i>Ihr Unternehmen, Ihr Name, Ihre Funktion</i>	
---	--

Leitfragen		Mission, Angebot & Nutzen, Werte
1	Einige Gedanken zur Vision: was ist Ihre Motivation für Ihr Tun? Ihre Leidenschaft? Welche Probleme möchten Sie für Kunden lösen? Was treibt Sie an?	
2	Welche Produkte bzw. welche Dienstleistungen bietet Ihr Unternehmen an? → <i>Leistungsinhalte</i>	
3	Welche Anliegen lösen Sie bzw. welche Bedürfnisse erfüllen Sie mit Ihrem Angebot? Mit welchen Problemen kommen Kunden zu Ihnen?	

4	<p>Kunden kaufen bzw. bestellen oft unbewusst.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Welchen emotionalen Gewinn haben Ihre Kunden, wenn Sie bei Ihnen bestellen bzw. Sie beauftragen? Welche Gefühle sprechen Sie an? • Auf einer Skala von 1–10. Wie zielgerichtet informieren Sie potenzielle Kunden über den Nutzen Ihres Angebotes, der über die Produktvorteile hinausgeht? <i>1 bedeutet „unzufriedenstellend“ und 10 „sehr zufriedenstellend“. Denken Sie dabei an Ihre Website, Mailings, Folder, usw.</i> • Was bedeutet dieses Ergebnis für Ihre Kommunikation? 	
5	<p>Stellen Sie sich vor, drei Säulen (Werte) würden Ihr Unternehmen stützen.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Welche drei Begriffe würden sie darauf lesen? • Mit welchen zusätzlichen Beschreibungen? • Kennen Ihre Interessenten und Kunden diese Beschreibungen? 	
6	<p>An welchen Aussagen würden Sie erkennen, dass Ihre Kunden mit Ihrem Angebot bzw. Ihren Leistungen zufrieden waren? <i>Versuchen Sie mindestens zwei Aussagen zu formulieren.</i></p>	
		Einzigartigkeit, Kommunikation
7	<p>Worin unterscheidet sich Ihr Unternehmen bzw. worin unterscheiden Sie sich von einem wichtigen Mitbewerber? <i>Versuchen Sie mindestens drei Punkte zu formulieren.</i></p>	



8	<p>Angenommen, Sie hätten als Inhaber bzw. Geschäftsführer einem Zeitungs-Journalisten ein Interview über Ihr Unternehmen gegeben.</p> <ul style="list-style-type: none">• Welche Headline würden Sie gerne lesen?• Und welche zwei Zwischenüberschriften?• Was bedeuten diese Antworten für Ihr Unternehmen?	
9	<p>Oft ergeben sich Gelegenheiten über das eigene Unternehmen kurz zu plaudern, z. B. während einer Liftfahrt, in der U-Bahn, auf einer Veranstaltung, usw. Angenommen, Sie hätten nur ca. 30 Sekunden Zeit.</p> <ul style="list-style-type: none">• Mit welchen Stichworten oder 2–3 Sätzen würden Sie erklären, wer Sie sind, was Sie tun und wie dies Ihrem Gegenüber nützen könnte?• Bleiben Sie mit dieser Beschreibung in Erinnerung?	
10	<p>Einfach vorstellen: Wenn Ihr Unternehmen ein Tier oder ein Gegenstand wäre:</p> <ul style="list-style-type: none">• Welches/welcher kommt Ihnen gerade in den Sinn?• Welche Eigenschaften hätte dieses Tier, dieser Gegenstand?• Welche besonderen Fähigkeiten, welchen Nutzen?• Was würde es/ihn einzigartig machen?• Was bedeuten diese Antworten für Ihr Unternehmen?	

Leitfragen		Unternehmer-Persönlichkeit
11	<p>Denken Sie an einen Höhepunkt in Ihrem Berufsleben: ein Erlebnis oder Ereignis der letzten Monate, auf das Sie besonders stolz sind.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Was war das Besondere daran? • Was war Ihr persönlicher Beitrag? • Wie waren die Rahmenbedingungen? • Was davon möchten Sie Zukunft wieder erleben? 	
12	<p>Mitunter hat ein bester Freund, eine beste Freundin einen anderen Blick auf unsere Fähigkeiten.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Mit welchen fünf Begriffen würde Ihr bester Freund, Ihre beste Freundin Sie beschreiben? • Was hat er/sie vergessen? • Was bedeuten diese Hinweise für Ihr Unternehmen? 	
13	<p>Stellen Sie sich jemanden oder etwas vor, der/das für Sie Stärke verkörpert.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Wer/was ist es? • Welche Eigenschaften hat diese Person, dieser Gegenstand? • Welche davon finden Sie wichtig für Ihr Unternehmen? 	
Leitfragen		Trends, Ziele
14	<p>Wer Trends erkennt, hat die Nase vorne.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Welche neuen Entwicklungen beobachten Sie in Ihrer Branche? • Welche Leistungen oder Produkte könnten Sie dafür entwickeln oder anpassen? 	
15	<p>Was müssten Sie tun, um am Ende des Jahres auf einen Misserfolg zurück zu blicken?</p>	

16	<p>Jedes Unternehmen hat Entwicklungspotenzial. Angenommen, ein Marketing-Experte würde bei Ihnen herumstöbern.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Welche ungenutzten Schätze könnte er entdecken? • Was bedeuten diese Antworten für Ihr Unternehmen? 	
17	<p>Wenn Sie an dieses Jahr denken: Auf welche Erfolge möchten Sie zurückblicken?</p>	



Sie haben noch Fragen oder Lust auf mehr Klarheit? Dann kontaktieren Sie mich unter oladejo@interlinkmarketing.at oder telefonisch unter 0043 (0)660 408 79 75.

interlink marketing e. U. ist die bodenständige Werbeagentur für Klein- und Mittelbetriebe. Mit mir entwickeln und schärfen Sie Ihr Firmenprofil und Ihren Marktauftritt, ganz nach dem Motto: Seite an Seite zum Erfolg.

Gerne plane, designe, texte ich mit meinem Team Ihre Werbemittel wie Direct Mailings, Folder, Anzeigen, Plakate, Folder, Websites, Newsletter, uvm. und kümmere mich um den Druck bzw. die Programmierung.

Liebe Grüße
Mag. Anna Oladejo