

# GuerrillaFM Folge 2: Positionierung

---

## **AUFGABE 1:** Erarbeitungshilfe zur Positionierung

**ACHTUNG:** Die Positionierung ist ein PROZESS!

Achten Sie immer darauf, dass sich aufgrund Ihrer Erfahrung und Feedback die Positionierung immer wieder leicht ändern kann. Darum ist Ihre Positionierung nicht für immer. Aber für lange 😊

Darum ist es wichtig, dass Sie dieses Blatt immer wieder vornehmen und überprüfen. Doch zuerst machen wir den ersten Schritt:

**Welches Problem oder welche Probleme lösen Sie?**

---

---

**Was ist die größte Frustration Ihres Kunden mit Anbietern Ihrer Branche?**

---

---

**Unter welchen 5 Begriffen möchten Sie im „Google im Kopf Ihres Kunden“ stehen?**

1. 

---
2. 

---
3. 

---
4. 

---
5. 

---

**Wie „sieht der Kunde aus“, den Sie suchen?**

Welchem Geschlecht gehört er an? \_\_\_\_\_

Wie alt ist er? \_\_\_\_\_

Welche/n Beruf/e übt er aus?

\_\_\_\_\_

Welche Vorlieben oder Hobbies hat er?

\_\_\_\_\_

Welche Bildung muss der Kunde haben?

\_\_\_\_\_

Welches Monatseinkommen muss der Kunde haben?

\_\_\_\_\_

Wo sollte der Kunde örtlich ansässig sein?

\_\_\_\_\_

**Nochmal zur Sicherheit:**

Welches Problem hat der Kunde?

\_\_\_\_\_

Passt das WIRKLICH mit der Problemlösung, die Sie oben genannt haben?

**GUERRILLA-TIPPS:**

1. Gehen Sie diese Fragen morgen noch einmal durch. Je länger Sie darüber nachdenken, desto klarer wird die Positionierung und die Zielgruppe.
2. Fragen Sie Freunde und Bekannte. Hier gilt: Viel hilft viel! So können Sie wenigstens teilweise Ihre natürliche Betriebsblindheit ausgleichen.
3. Und vergessen Sie nicht Ihre Kunden zu befragen. Was denken die über Ihre Positionierung?