

Fragen zur Positionierung



Claudia Hönig^{UG}
Die Unternehmensberatung für Heilberufe

Fragen zur Positionierung

1. Welche besonderen Fähigkeiten und welches Wissen hast Du bereits? (Auch Persönlichkeit, vorheriger Beruf, Familie, Hobby)

2. Welche Stärken und welches Können möchtest Du noch entwickeln? Was für ein Therapeut/Mensch möchtest Du sein?

Arbeite hier auch gerne mit Werten.

3. Wie möchte ich auf Dauer arbeiten? Mit Einzelpersonen, Gruppen? Seminare?

Fang klein an. Die Übung macht den Meister

Fragen zur Positionierung

4. Welche Behandlungsmethode(n) hat/haben Dich schon immer am meisten fasziniert und warum?

5. Deine Zielgruppe – wenn Du die freie Wahl hättest, mit wem würdest Du am liebsten arbeiten?

6. Mit wem möchtest Du nicht arbeiten? Warum?

Fragen zur Positionierung

7. Welche Probleme/Wünsche hat Deine Zielgruppe?

Tauche in die Welt deiner Zielgruppe ein. Was bewegt sie, welche Bedürfnisse, Wünsche und Probleme hat Deine Zielgruppe?

8. Was denkst Du nervt deine Zielgruppe an Angeboten deiner Branche? Was könntest Du Dir für Lösungen vorstellen?

9. Wie kannst Du Dich gegenüber Deiner Zielgruppe als der „richtige“ Ansprechpartner darstellen? Welche Argumente gibt es für Dich?

Fragen zur Positionierung

10. Wie kannst Du Deine Zielgruppe am besten unterstützen? Was braucht diese neben den offensichtlichen Problemen noch? (Der Patientennutzen soll klar erkennbar sein). Was wäre die perfekte Lösung für Deine Zielgruppe?

11. Mein Preis

In welchem Preissegment willst Du Dich bewegen und warum?

Und nun?

Fang an! Alle Theorie ist grau. Starte mit Deiner Positionierung. Teste Deine Angebote am Markt.

Erfolg ist: Nie aufzugeben und jeden Tag dranzubleiben. Kleine beständige Schritte. Und egal, wie oft Du hinfällst.: Stehe wieder auf. Es geht jedem Gründer so. Die meisten reden nur nicht drüber.

PS: Komm gerne in meine Facebookgruppe:

<https://www.facebook.com/groups/erfolg.in.heilberufen/>.

Ich freue mich auf Dich und Deine Geschichte.