

ARBEITSBLATT: POSITIONIERUNG

1/ WAS IST DEIN PRODUKT / DEINE LEISTUNG?

Wie positionierst du dich am Markt? Welche Nische möchtest du bespielen?

Was sind deine Produkte / Leistungen und was unterscheidet dich und dein Angebot von deinen Mitbewerbern? Für welche Werte stehst du und dein Unternehmen?

2/ WER SIND DEINE KÄUFER / ZIELGRUPPE?

Was sind die demografischen Merkmale: Alter, Geschlecht, Familienstand, Wohnort und was die psychografischen Besonderheiten: Motivation, Meinung, Wünsche, Werte, Lebensstil.

Im idealfall entwickeln wir deine Webseite anhand von ‚User Persona(s)‘, die deine Zielgruppe repräsentieren. Diese leistung kannst du bei mir buchen oder du erstellst sie selbst, hier findest du ein paar Tipps: [Erstellen einer User Persona – so machst du es richtig](#)

3/ WELCHE NUTZEN / VORTEILE HABEN DEINE KUNDEN VON DEINEM PRODUKT / DEINER LEISTUNG?

Was bewegt deine Wunschkunden deine Leistungen oder deine Produkte zu kaufen? Welche Probleme wollen sie damit lösen?

4/ WER SIND DEINE WETTBEWERBER?

Hast du deine Wettbewerber recherchiert? Gibt es direkte Wettbewerber mit demselben Angebot oder indirekte, die nur ein ähnliches/verwandtes Angebot haben? Alternativ kannst du eine Wettbewerbs-Analyse bei mir buchen.

5/ WELCHE ZIELE WILLST DU MIT DEINER WEBSEITE ERREICHEN?

Was soll deine Webseite leisten? Willst du Vertrauen aufbauen, Interesse wecken, Produkte / Leistungen anbieten, bloggen, gute Conversion-Raten erzielen, den Traffic steigern, gut ranken... Notiere hier, was du mit deiner Webseite erreichen willst.

6/ WIEVIEL ZEIT KANNST DU LANGFRISTIG IN DEINE WEBSEITE INVESTIEREN?

Die Antwort auf diese Frage hilft Entscheidungen zu treffen. Beispielsweise ob ein Blog oder Ads sinnvoller sind, um den Traffic zu steigern. Es geht darum herauszufinden, wieviel Zeit du monatlich aufwenden kannst. Daraus ergeben sich mögliche Maßnahmen.

7/ WELCHES BUDGET HAST DU ZUR VERFÜGUNG?

Eine erfolgreiche Webseite erfordert viele einzelne Maßnahmen. Soll heißen, um einen Ferrari zu bauen, braucht es ein gewisses Budget. Die Frage ist, ob du direkt mit allem durchstarten willst, oder ob eine Fokussierung auf bestimmte Leistungsfelder und ggf. eine Entwicklung über einen längeren Zeitraum besser zu dir passt.