

# BRIEFING : ONLINE – AUFTRIIT



## **1/ WIE BIST DU POSITIONIERT? WAS MACHT DEIN ANGEBOT BESONDERS?**

Notiere, was du anbietest und was dein Angebot von dem deiner Mitbewerber unterscheidet. Was ist besonders an deiner Leistung (Angebot, Zielgruppe, Mehrwert, Arbeitsweise, Stil...) Für welche Werte stehst du und dein Unternehmen?

## 2/ WEN MÖCHTEST DU ERREICHEN?

Für wen ist dein Angebot relevant? Welche Kunden wünschst du dir primär? Definiere deine Zielgruppe möglichst spitz. Überlege dir, welcher Typ Mensch dein Angebot kauft, für wen ist es relevant? Dabei spielen die demografischen Merkmale (Alter, Geschlecht, Familienstand, Wohnort) nur eine Nebenrolle. Viel wichtiger ist, welche psychografischen Besonderheiten deine Wunschkunden mitbringen: Motivation, Meinung, Wünsche, Werte, Lebensstil. Weitere Tipps zur Zielgruppen-Definition findest du hier: [Wie du deine Zielgruppe definierst und findest](#)

### **3/ MIT WELCHEN PROBLEMEN HABEN DEINE WUNSCHKUNDEN ZU KÄMPFEN?**

Was bewegt deine Wunschkunden deine Leistung zu buchen oder dein Produkt zu kaufen?  
Welche Probleme wollen sie damit lösen? Geben dir deine Wunschkunden darüberhinaus noch  
Hinweise, was sie außerdem benötigen oder sich von dir wünschen?

#### 4/ WELCHE ERGEBNISSE ENTSTEHEN FÜR DEINE KUNDEN?

Beschreibe hier nicht dein Angebot, beschreibe mit welchen Ergebnissen deine Wunschkunden rechnen können, nachdem sie dein Angebot wahr genommen haben. Was ergibt sich aus deiner Leistung? Ein Beispiel: Die Kunden eines Karriere-Coaches finden ihren Traumjob, können ihre Fähigkeiten im neuen Job voll einbringen und werden entsprechend gefördert. Sie stehen jeden Morgen motiviert auf und ihr Wohlbefinden und ihre gute Laune überträgt sich auch auf den privaten Lebensbereich.

## 5/ WELCHE ZIELE VERFOLGST DU?

Was möchtest du mit deinem Business erreichen? Z. B. Bekanntheit erlangen, mehr Traffic auf der Webseite/Blog, hohe Preisgestaltung, persönliche Weiterentwicklung/Expertise auf deinem Gebiet..

Marketing-Ziele helfen dir passende Maßnahmen zu entwickeln, sie umzusetzen und schließlich auch die Ergebnisse zu messen. Mehr dazu: [Wie du deine Marketing-Ziele definierst](#)

## 6/ WER SIND DEINE WETTBEWERBER?

Hast du deine Wettbewerber recherchiert, gibt es Vorbilder oder negative Gegenbeispiele? Trage hier gerne auch URLs ein, damit ich mir deine Wettbewerber anschauen kann.

## 7/ DEIN MARKENDESIGN

Hast du schon eine Vorstellung bezüglich deines Markenauftritts? Magst du es eher reduziert und minimalistisch oder pompös und laut oder hochwertig und elegant? Welche Farben würdest du aus dem Bauch raus favorisieren? Welche Schriften und welcher Stil gefallen dir?

## 8/ WAS WILLST DU MIT DEINER WEBSEITE ERREICHEN?

Möchtest du dich und dein Angebot simple darstellen, also quasi eine Visitenkarte im Web anlegen? Oder möchtest du aktiv Online-Marketing betreiben und Newsletter, Blog, Landingpage etc. einbinden? Hol dir zur Hilfe meine Checkliste, mit der du schnell und einfach deine Inhalte zusammenstellst: [Welche Inhalte & Funktionen gehören auf deine Webseite?](#)

## 9/ WELCHE WEBSEITEN GEFALLEN DIR?

Gibt es Vorbilder oder negative Beispiele im Web? Trage hier bitte entsprechende URLs ein.

FORMULAR VERSENDEN