



MIT EMPATHIE,
KREATIVITÄT UND PLAN

Positionierung ohne Nische

Beginne mit deinen Werten. Eine
Werteliste findest du im Booklet.

www.christina-grunert.de



VERSTEHE DEINE STÄRKEN UND VORZÜGE

Du hast dich selbstständig gemacht, um die Arbeit zu tun die du liebst. Doch jetzt verbiegst du dich für deine Kunden.

Du hast so viele tolle Ausbildungen und so viel zu geben.

Du willst deine Träume Realität werden lassen, ohne Geld und Zeit zu verbrennen.

Mit einer klaren Positionierung erreichst du leichter die richtigen Kunden.

Du willst dein Business
starten und hast gerade
gegründet, doch du bist
unserer, welche Grundsteine
musst du genau jetzt legen,
dass die Kunden den Weg zu
dir finden

Du bist schon eine Weile dabei,
doch dein Unternehmen nimmt nicht
so richtig Fahrt auf.

Ich zeige dir, wie du mit leichten
Kurskurrekturen Bewegung in dein
Wachstum bringst.



POSITIONIERUNG IST DAS FUNDAMENT JEDER MARKETINGSTRATEGIE

Doch weder eine Branche, noch eine Berufsbezeichnung oder ein Produkt ist eine Positionierung.



Mein Name ist Christina Grunert und ich habe 7 Jahre Seminare für Softwararchitekten organisiert und online vermarktet. Regelmäßig riefen Teilnehmer nach einem Seminar an, um sich zu bedanken und mir zu erzählen, was uns und die Seminare anders/ besonders machen.

Jetzt helfe ich Selbstständigen und kleineren Unternehmen sich online zu positionieren, herauszufinden wie sie wirken, welche Wirkung sie verstärken wollen und was sie besonders macht.

So das sie Lieblingskunden anziehen.

Du bist in guter Gesellschaft

HIER SIND 3 MEINER LIEBLINGSKUNDEN

ROCCO

Immer auf der Such nach dem nächsten kleinen Abenteuer in entspannter Gesellschaft.

LISA

Lifecoach, die das Selbstbewusstsein der Frauen aufbaut und dadurch die Familienbeziehungen stärkt.



ANNETTE

Entspannungscoach und Gründerin der Hamsterradoase. Sie sorgt für nachhaltige Leichtigkeit im Leben ihrer Kunden.

www.christina-grunert.de



EINE POSITIONIERUNG ENGT DICH NICHT EIN. SIE HILF DIE RICHTIGEN
ENTSCHEIDUNGEN ZU TREFFEN.

EINE POSITIONIERUNG IST EINE
ENTSCHEIDUNGSHILFE FÜR DEINE
KUNDEN

Da du dir klar darüber bist, wer deine Lieblingskunden sind, kannst du sie gezielt ansprechen. Deine Kunden erkennen schnell, dass du ihnen helfen kannst und entwickeln durch diese Schnelligkeit Vertrauen zu dir.

Muss nur noch der Nasenfaktor stimmen ;-)
Wollen deine Kunden auch wirklich deine Hilfe?

EINE POSITIONIERUNG IST EINE
ENTSCHEIDUNGSHILFE FÜR DICH

Denn du weißt wem wie du helfen willst. Du kannst viel klarer und viel zielgerichteter kommunizieren.
Du kennst deine Werte und weißt wofür du stehst bzw. stehen willst.

Ganz schnell kannst du entscheiden: welche Handlungen, Angebote, Kunden und Kooperationspartner passen zu dir, deinen Werten und deinen Zielen.



In der Zusammenarbeit mit meinen Kunden habe ich erkannt, dass die **nachhaltigste Positionierung** auf der Grundlage

- unserer **Werte** und
- unserer **Prinzipen** und
- unserer natürlichen **Wirkung**

basiert.

Leider sind uns alle 3 Komponenten oft nicht bewusst. Denn sie sind uns zu selbstverständlich.

Aber mit einem Sparringspartner klappt es ;-)

DIE SURVIVIALCOMMUNITY IST AUSGESPROCHEN VIELSCHICHTIG.

Die Gründe sich mit Survival zu beschäftigen sind sehr vielfältig. Von Abendteuerlust bis Zukunftsangst ist alles vertreten.

Deshalb war es für Rocco wichtig sich zu positionieren.

Nur so können Kunden, die seine Beweggründe und Werte teilen, zu ihm finden.

Viele seiner Kunden sind so begeistert von seiner Arbeit, dass sie immer wieder zu ihm kommen und ihn oft und gern weiterempfehlen.

Die Community um seine Person und sein Camp wird ständig größer.

Die Bücher, an denen er beteiligt war, sind Auftragswerke. Fans haben ihn empfohlen, weil sie seine Arbeit und seine authentische Art wertschätzen.

Hier kannst du mehr dazu lesen.

EIN PRODUKT IST KEINE POSITIONIERUNG

Ein Produkt ist austauschbar und vergleichbar.
(Vergleichsportale im Internet)

Wenn du dich über deine Produkte positionierst,
dann positionierst du dich über den Preis.



AUFSTIEG UND FALL EINES BRAUTMODENLADENS - EIN PRODUKT (BRAUTMODEN) IST KEINE POSITIONIERUNG

Nachdem die Gründerin eines Brautmodenladens diesen verkauft hatte, blieb die Kundschaft aus. Die neue Chefin versuchte das Problem zu lösen, indem sie das Sortiment erweitert. Sie verkauft nun auch Abendmode und läuft damit in die Austauschbarkeitsfalle.

Der Laden ist ungemütlich voll und die Kunden haben weiterhin keine Lust hier einzukaufen.

Sie hat nicht erkannt, dass sie sich eine eigene Positionierung erarbeiten sollte, um erfolgreich zu sein. Sie denkt weiterhin wie eine Angestellte.

Die Gründerin des Brautmodenladens hat **jeder Braut** das Wunschkeid so angepasst, dass die Braut für einen Tag Prinzessin oder Königin war, ganz nach Wunsch.

Hier kannst du mehr dazu lesen.

JE BESSER DU
POSITIONIERT BIST,
DESTO BESSER IST DIE
BINDUNG ZWISCHEN
DEINEN KUNDEN UND
DIR.



THINK DIFFERENT: APPLE MACHT KUNDEN ZU FANS

Ein ganz klassisches und vielzitiertes Beispiel für eine tolle Kundenbindung, durch eine klare Positionierung ist Apple: Think different. Vielleicht sollte man eher sagen: nimm dir die Freiheit anders zu denken.

Apple zerschlägt Doktrinen. Apple steht für Schönheit, Präzision, Leichtigkeit und Freiheit für und mit technischen Geräten.

- Applekunden zelten vor den Stores, um neue Produkte als Erste zu bekommen.
- Applekunden haben meistens mehrere Appleprodukte.
- Applekunden wechseln selten bis nie die Marke.

Wenn wir es schaffen unsere Kunden zu Fans zu machen, werden sie für uns werben. Das ist das beste und erfolgreichste Marketing.

EINE PRÄZISE
POSITIONIERUNG ZEIGT
DEINEN KUNDEN DEN
WEG ZU DIR.



KOSTENLOSES MINI-COACHING

Lass uns gemeinsam, in einem für dich kostenlosen Mini-Coaching schauen, wie du dich präziser Positionieren kannst und wie du diese Positionierung wirkungsvoll kommunizierst.

Suche dir jetzt einen Termin aus.

Hast du Fragen, dann schreibe an
christina@christina-grunert.de

www.christina-grunert.de

CHRISTINA GRUNERT

Positionierung mit Empathie, Kreativität und Plan

Web: www.christina-grunert.de

Mail: christina@christina-grunert.de

Telefon: 01786803139

Werteliste

Abenteuer	Beherrschung	Edelmut	Erholung	Führung	Heiterkeit	Langlebigkeit	Ordnung	Ruhm
Abgeklärtheit	Beliebtheit	Effektivität	Erkenntnis	Furchtlosigkeit	Heldenmut	Lebendigkeit	Ordnungsliebe	
Abwechslung	Bereitschaft	Effizienz	Ermunterung	Gastfreundschaft	Heldentum	Lebenskraft	Organisation	Sauberkeit
Achtsamkeit	Bereitwilligkeit	Ehre	Ernsthaftigkeit	Geben	Herausforderung	Lebhaftigkeit	Originalität	Scharfsinn
Aggressivität	Berühmtheit	Ehrfurcht	Errungenschaft	Gehorsam	Herzlichkeit	Leidenschaft		Schläue
Akribie	Beschaulichkeit	Ehrgeiz	Erwartung	Gelassenheit	Hilfsbereitschaft	Leistung	Perfektion	Schönheit
Aktivität	Bescheidenheit	Ehrlichkeit	Expertise	Genauigkeit	Hingabe	Leitung	Pflicht	Selbstbeherrschung
Akzeptanz	Beschränkung	Eifer	Extravaganz	Genügsamkeit	Hoffnung	Lernen	Phantasie	Selbstlosigkeit
Albernheit	Besonnenheit	Eigenständigkeit	Exzellenz	Genuss	Höflichkeit	Liebe	Philantrophie	Selbstvertrauen
Anerkennung	Bestätigung	Einen Unterschied machen		Gerechtigkeit	Humor	Logik	Pietät	Seltsamkeit
Angemessenheit	Bewusstheit	Einfachheit	Fairness	Gerissenheit		Loyalität	Potenz	Sensitivität
Angepasstheit	Bindung	Einfallsreichtum	Familie	Geschicklichkeit	Integrität		Pragmatismus	Sicherheit
Anpassungsfähigkeit	Bissigkeit	Einfluss	Faszination	Geschwindigkeit	Intelligenz	Macht	Präsenz	Sieg
Anstand	Brauchbarkeit	Einfühlungsvermögen	Finanzielle Unabhängigkeit	Gemütlichkeit	Intensität	Mäßigung	Präzision	Signifikanz
Antrieb	Brillianz	Einheit	Findigkeit	Geselligkeit	Intuition	Milde	Privatsphäre	Sinnlichkeit
Anwendbarkeit		Einsamkeit	Fitness	Gewandtheit	Investierung	Mitgefühl	Professionalität	Sittsamkeit
Anziehungskraft	Charme	Einsicht	Fleiß	Gewinnen	Jugendlichkeit	Mitwirkung	Pünktlichkeit	Solidarität
Aufgeschlossenheit	Coolness	Einsichtigkeit	Flexibilität	Gewissheit		Mode	Raffinesse	Sorgfalt
Aufmerksamkeit		Einzigartigkeit	Flow	Glanz	Klarheit	Motivation	Rätselhaftigkeit	Spannung
Aufopferung	Dankbarkeit	Ekstase	Fokus	Glaube	Klugheit	Mumm	Realismus	Sparsamkeit
Aufrichtigkeit	Demut	Eleganz	Frechheit	Glaubwürdigkeit	Komfort	Mündigkeit	Reflektion	Spaß
Ausdauer	Der Beste sein	Energie	Freiheit	Glück	Kongruenz	Mut	Reichhaltigkeit	Spiritualität
Ausdrucksfähigkeit	Dienst	Entdeckung	Freizügigkeit	Glückseligkeit	Können		Reichtum	Spontanität
Ausgeglichenheit	Direktheit	Enthusiasmus	Freude	Großzügigkeit	Kontinuität	Nächstenliebe	Reife	Sprachkompetenz
Ausgelassenheit	Diskretion	Entschlossenheit	Freundlichkeit	Gründlichkeit	Kontrolle	Nähe	Reinheit	Stabilität
	Disziplin	Entspannung	Frevelhaft	Güte	Konzentration	Neugier	Reinlichkeit	Stärke
Bedachtsamkeit	Dominanz	Erfahrung	Frieden	Gutmütigkeit	Kooperation	Nützlichkeit	Religiösität	Stille
Beflissenheit	Dreistigkeit	Erfindungsgabe	Frohmüt	Harmonie	Korrektheit		Respekt	Strebsamkeit
Begierde	Durchsetzungsvermögen	Erfolg	Frohsinn	Hartnäckigkeit	Kreativität	Offenheit	Revolution	Strenge
Beharrlichkeit	Dynamik	Erhabenheit	Frömmigkeit	Heimlichkeit	Kühnheit	Optimismus	Ruhe	Struktur

Werteliste

Sympathie	Vernunft	Würde
Synergie	Versicherung	
	Verspieltheit	Zeitlosigkeit
Tapferkeit	Verständnis	Zufriedenheit
Teamwork	Vertrauen	Zugänglichkeit
Tiefe	Vertrauenswürdig	Zugehörigkeit
Tradition	Verwegen	Zuneigung
Transzendenz	Vielfalt	Zuverlässigkeit
Träumen	Vision	Zweckmäßigkeit
Treue	Vitalität	
Tugend	Vollendung	
	Vorfreude	
Überfluss	Vorsatz	
Überlegenheit		
Überraschung	Wachsamkeit	
Überzeugung	Wachstum	
Umgänglichkeit	Wahrheit	
Unabhängigkeit	Wahrnehmungsvermögen	
Unerschrockenheit	Wärme	
Unerschütterlichkeit	Weisheit	
Unterhaltung	Widerstandsfähigkeit	
Unterstützung	Wildheit	
Unversehrtheit	Wirtschaft	
Unvoreingenommenheit	Wissen	
Urteilsfähigkeit	Wissensdurst	
	Witzigkeit	
Verbindung	Wohlgefallen	
Verbissenheit	Wohlstand	
Verehrung	Wortgewandtheit	
Vergnügen	Wunder	
Vermögen		

Und wie arbeitet man am besten mit dieser Liste?

Druck dir die Liste am besten aus.

In der ersten Runde habe ich mir 2 Stifte mit unterschiedlichen Farben genommen. Mit der einen Farbe habe ich alle Wörter die mich nicht betreffen, durchgestrichen. Mit der anderen Farbe habe ich alle Werte die mich angesprochen haben, markiert.

In der zweiten Runde habe ich alle Synonyme meiner "Hauptwerte" durchgestrichen und alle Werte die mir zwar wichtig sind, von denen ich auch wußte, dass sie nicht in der ersten Reihe stehen.

Die restlichen Werte habe ich auf ein gesondertes Blatt geschrieben. Die dabei entstandene Liste habe ich dann weiter auf 5 Werte eingegrenzt.

Aus diesen Werten habe ich dann Prinzipien abgeleitet, nach denen ich lebe und nach denen ich mein Unternehmen ausrichte.

So fällt es mir viel leichter zu entscheiden, welche Dinge ich umsetze und welche ich ignoriere, weil sie mir ein Unbehagen verursachen und einfach nicht zu meinen Werten passen.