

Sascha Theobald



Ihre Checkliste

Bin ich klar
positioniert?



Damit Selbständige in ihre Stärke finden

Selbständige wollen **selbstbestimmt** arbeiten und sich **souverän** fühlen. Sie wollen arbeiten, wie und mit wem sie wollen. Unpassende Projekte ablehnen. Klar kommunizieren. Resonanz bei passenden Kund:innen schaffen. Für ihre Art geschätzt werden. Wertvolles leisten und dafür gut bezahlt werden.

Sie wollen nicht »selbst und ständig« sein. Abarbeiten. Sich getrieben fühlen. Keine Luft für strategische Entwicklungen, eigene Wünsche und Prioritäten haben.

Mit einer klaren Positionierung schaffen Sie das Fundament für eine Selbständigkeit nach Ihren Vorstellungen: selbstbestimmt, souverän, wert-voll.



Hallo, ich bin Sascha Theobald

Seit 20+ Jahren bin ich im Marketing aktiv, seit 15+ Jahren selbständig. Als Sparringspartner unterstütze ich Selbständige dabei, sich klar zu positionieren.

Die David-Positionierung habe ich speziell für Selbständige entwickelt. Selbständige wollen keinen fremden Erfolgsformeln folgen oder irgendwie »anders« sein. **Sie wollen sie selbst sein.** Sie wollen tun, was sie besonders gut und gerne machen. Auf ihre Art arbeiten. Ihre Überzeugungen vertreten. Das macht sie unverwechselbar. Das macht sie anziehend.



Wie funktioniert diese Checkliste?

Sie wissen, wie wichtig eine klare Positionierung für Sie und Ihr Business ist. Sie können aber schlecht einschätzen, wie gut Sie positioniert sind?

Mit dieser Checkliste klopfen Sie die wichtigsten Anzeichen ab. Dazu habe ich 16 Aussagen aufbereitet und in 4 Bereiche aufgeteilt. Nehmen Sie sich die Checkliste in Ruhe vor und prüfen Sie, ob die Aussagen für Sie zutreffen.



Stimmen Sie der Aussage voller Überzeugung zu? Dann Haken dran!



Stolpern Sie über die Aussage oder sehen Sie Handlungsbedarf?

Dann gibt's ein Kreuz. In die Zeilen darunter können Sie Ihre spontanen Gedanken notieren. Wo hapert es konkret? Wie fühlt sich das an? Was soll sich ändern? Was wünschen Sie sich?

Mit den Erkenntnissen aus dieser Checkliste können Sie dann gezielt an Ihrer Positionierung arbeiten und so in Ihre Stärke finden.

Los geht's!



1. Identität

☐ Ich weiß, wofür ich stehe.

Ihnen ist klar, was Sie besonders gut und gerne machen. Welches Wissen und welche Erfahrungen Sie mitbringen. Was Sie anders machen als Ihre Wettbewerber:innen. Sie haben klare Überzeugungen zu Ihrem Thema und können die auch vermitteln.

☐ Ich kenne meine Mission.

Eine Berufsbezeichnung ist austauschbar. Sie wissen, wozu Sie das alles machen und was Sie bewirken wollen. Sie können klar vermitteln, wofür Sie antreten und wie Sie das Leben Ihrer Kund:innen verändern. Ihre Mission ist der Nordstern für Ihr Tun.



☐ Ich mache mein Ding.

Sie folgen Ihrem eigenen Weg und nicht dem, was man vermeintlich tun muss. Sie fühlen sich selbstbestimmt und frei in Ihren Entscheidungen. Sie arbeiten, wie und mit wem Sie wollen. Sie sehen den Sinn Ihrer Arbeit und sind zufrieden.

☐ Die Konkurrenz stresst mich nicht.

Sie schielen nicht ständig auf den Wettbewerb, sondern sind ganz bei sich selbst. Sie haben Ihren Platz gefunden und wissen, dass der Kuchen groß genug ist. Sie fühlen sich nicht von jedem bedroht, sondern gönnen auch Kolleg:innen Erfolge.



2. Wunschkund:innen

☐ Ich habe eine klar abgegrenzte Zielgruppe.

Ihre Zielgruppe sind nicht »irgendwie alle«. Sie haben klar vor Augen, wen Sie erreichen wollen und was diese Menschen brauchen. Sie wissen auch, wer nicht zu Ihnen passt. Diese Menschen versuchen Sie erst gar nicht zu überzeugen.

☐ Ich kenne die Situation meiner Wunschkund:innen.

Sie beschreiben Ihre Wunschkund:innen nicht nur anhand von demografischen Faktoren. Sie hören diesen Menschen zu. Sie kennen die konkreten Probleme, Bedürfnisse und Wünsche. Sie kennen und nutzen deren Worte.



☐ Meine Angebote sind speziell.

Sie bieten nicht die üblichen Einzelleistungen, sondern beste Lösungen für typische Situationen Ihrer Wunschkund:innen. Darin verknüpfen Sie das, was Sie besonders gut und gerne machen, mit den wichtigsten Bedürfnissen dieser Menschen.

.....

.....

.....

☐ Ich gewinne stetig passende Kund:innen.

Sie bekomme großteils passende Anfragen. Die Menschen buchen Sie nicht, weil Sie günstig sind, sondern weil sie genau mit Ihnen arbeiten wollen. Sie erfahren schon im ersten Kontakt Wertschätzung für Ihre Arbeit, Ihren Ansatz und Ihre Haltung.

.....

.....

.....



3. Wert

☐ Ich kenne den Wert meiner Arbeit.

Sie wissen, wie Sie das Leben Ihrer Wunschkund:innen verändern. Wie sich die Situation für diese Menschen vor, während und nach der Zusammenarbeit anfühlt. Ihre Preise spiegeln diesen Wert wider und sind nicht durch den Wettbewerb diktiert.

☐ Ich fokussiere mich darauf, den Wert zu steigern.

Statt sich auf kleine Preise zu fokussieren, investieren Sie in den Wert für Ihre Wunschkund:innen. Sie nehmen sich Zeit, um sich fortzubilden, Ihr Angebot zu optimieren und an besseren Ergebnissen zu arbeiten.



☐ Ich muss nicht über Preise verhandeln.

Sie können den besonderen Wert Ihrer Arbeit klar vermitteln. Mit Ihrer Kommunikation schaffen Sie Resonanz und Vertrauen. Ihre Wunschkund:innen spüren, dass sie deren Situation verstehen und die optimale Lösung bieten.

☐ Ich habe ausreichend Freiraum.

Ihre Tage sind nicht vollgestopft. Sie fühlen sich nicht getrieben. Sie haben die Ruhe, bessere Ergebnisse zu schaffen. Sie können sich fortbilden und Dinge weiterdenken. Sie haben Zeit für Ihr Marketing. Ihre Honorare ermöglichen diesen Freiraum.



4. Umsetzung

☐ Ich kommuniziere klar.

Sie können souverän vermitteln, wofür Sie stehen. Sie kennen Ihre Kernbotschaften und nutzen sie. Sie formulieren kernig, persönlich und lebendig. Sie klingen nicht wie die anderen. Sie schreiben nicht gefällig. Gelegentlicher Gegenwind stört Sie nicht.

☐ Ich habe mein Marketing im Griff.

Sie arbeiten kontinuierlich und fokussiert an Ihrem Marketing. Ihr Auftritt wirkt rund, sie fühlen sich damit gut repräsentiert. Sie kümmern sich um die wesentlichen Dinge, statt jedem Hype hinterherzulaufen. Sie spüren die gewünschte Wirkung.



☐ Ich renne Aufträgen nicht hinterher.

Sie treten souverän auf und schaffen einen Sog. Sie haben nicht das Gefühl, sich verkaufen zu müssen. Sie verlangen angemessene Honorare und bleiben dabei standhaft. Unpassende Aufträge lehnen Sie frühzeitig ab.

.....

.....

.....

☐ Ich werde passend empfohlen.

Relevante Menschen nehmen Sie so wahr, wie Sie es sich wünschen. Sie verstehen, wofür Sie stehen und können das auch weitergeben. Sie werden mit passenden Attributen empfohlen. Das spiegelt sich in passenden Anfragen wider.

.....

.....

.....



Wie geht's weiter?

Sie haben festgestellt, dass Handlungsbedarf besteht und suchen Unterstützung?

Finden Sie in Ihre Stärke!

Selbständige sind nicht dazu verdammt, »selbst und ständig« zu verkümmern. Sie haben die besten Voraussetzungen dafür, ihr Business zu gestalten. Mit der Positionierungswerkstatt schaffen wir das Fundament für eine **Selbständigkeit nach Ihren Vorstellungen: selbstbestimmt, souverän, wert-voll**. Als Sparringspartner für Positionierung unterstütze ich Sie dabei, in Ihre Stärke zu finden.



Lassen Sie uns sprechen!

Wir schauen unverbindlich, wo der Schuh drückt und ob ich Sie unterstützen kann. Wir nehmen uns Zeit, damit Sie prüfen können, ob ich der passende Sparringspartner für Sie bin.

Eine kurze Nachricht genügt. Ich melde mich dann bei Ihnen, um einen Telefontermin zu vereinbaren.

E-Mail: hallo@sascha-theobald.de

Telefon: 02238 4482515



Impressum

Verantwortlich für den Inhalt: Sascha Theobald

Heßgasse 1, 50129 Bergheim

Telefon: 02238 4482515, E-Mail: hallo@sascha-theobald.de

USt-ID: DE241080683

Portraits Sascha Theobald: Sven Palm

Haftungsausschluss

Die Inhalte dieses E-Papers habe ich mit großer Sorgfalt erstellt. Für Richtigkeit und Vollständigkeit der Inhalte und was Sie daraus machen, kann ich aber keine Gewähr übernehmen. Ich rate davon ab, blind irgendwelchen Vorlagen zu folgen. Es gibt keine allgemeingültigen Erfolgsformeln. So sind meine Inhalte auch nur als Impulse zu verstehen. Sie ersetzen keine individuelle Beratung. Nur im persönlichen Gespräch kann ich auf Ihre konkrete Situation eingehen und Besonderheiten berücksichtigen.

Urheberrecht

Die Inhalte dieses E-Papers sind urheberrechtlich geschützt. Sie dürfen das Dokument unverändert weitergeben. Eine Vervielfältigung oder anderweitige Verwendung der Inhalte (auch auszugsweise) ist ohne meine schriftliche Genehmigung nicht gestattet.

Dieses E-Paper finden Sie online unter

<https://www.sascha-theobald.de/positionierung/#positionierung-checkliste>

Version 1.2