MAREN MARTSCHENKO

CHECKLISTE ZUR 5-W-FRAGE EINER KLAREN POSITIONIERUNG

Wer macht was für wen warum und wozu?



Auf einer Skala von 1 bis 10: Wie gut kannst du dir die Fragen jeweils beantworten?

Sei ehrlich!

Wer	Wer bist du als Mensch?	____ /10
	Was sind deine Stärken?	____ /10
	Wie tickst du?	____ /10
	Wo läufst du zu Hochform auf?	____ /10
	Was motiviert dich?	____ /10
	Wie wirkst du auf andere?	____ /10
	Was schätzen andere an dir?	____ /10
Was	Was ist dein spezifisches Angebot?	____ /10
	Welches zieht Kunden an wie ein Magnet?	____ /10
	Wie heißt es? Wie leicht kann man sich diesen Namen merken?	____ /10
	Wo fängt es an? Wann endet die Zusammenarbeit?	____ /10
	Wie läuft es ab?	____ /10
Für wen	Für welche Menschen ist dein Angebot genau das Richtige?	____ /10
	Was machen sie?	____ /10
	Was sind aktuell ihre drei bis fünf größten Herausforderungen, die sie meistern wollen und Probleme, an denen sie scheitern?	____ /10
Warum	Warum arbeitest du so, wie du arbeitest?	____ /10
	Warum tust du das, was du tust?	____ /10
	Wann fühlst du dich für deine Arbeit reich belohnt?	____ /10
Wozu	Wozu führt die Zusammenarbeit mit dir?	____ /10
	Was sind die drei schönsten Erfolgsgeschichten deiner Kunden?	____ /10
	Wie hat Zusammenarbeit mit dir ihr Leben verändert, verbessert, vereinfacht?	____ /10

Bei einem Wert unter 7 weißt du, welche Stellschrauben in Sachen Positionierung du angehen solltest.

© MAREN MARTSCHENKO 2026