



MARTSCHENKO MARKENBERATUNG

## Checkliste zur 5-W-Frage einer klaren Positionierung

### Wer macht was für wen warum und wozu?

#### Wer:

Wer bist du als Mensch?  
Was sind deine Stärken?  
Wie tickst du?  
Wo läufst du zu Hochform auf?  
Was motiviert dich?  
Wie wirkst du auf andere?  
Was schätzen andere an dir?

#### Was:

Was ist dein spezifisches Angebot?  
Welches zieht Kunden an wie ein Magnet?  
Wie heißt es? Wie leicht kann man sich diesen Namen merken?  
Wo fängt es an? Wann endet die Zusammenarbeit?  
Wie läuft es ab?

#### Für wen:

Für welche Menschen ist dein Angebot genau das Richtige?  
Was machen sie?  
Was sind aktuell ihre drei bis fünf größten Herausforderungen, die sie meistern wollen und Probleme, an denen sie scheitern?

#### Warum:

Warum arbeitest du so, wie du arbeitest?  
Warum tust du das, was du tust?  
Wann fühlst du dich für deine Arbeit reich belohnt?

#### Wozu:

Wozu führt die Zusammenarbeit mit dir?  
Was sind die drei schönsten Erfolgsgeschichten deiner Kunden?  
Wie hat Zusammenarbeit mit dir ihr Leben verändert, verbessert, vereinfacht?

Auf einer Skala von 1 bis 10: Wie gut kannst du dir die Fragen jeweils beantworten? Bei einem Wert unter 7 weißt du, welche Stellschrauben in Sachen Positionierung du angehen solltest.