

**miss mac**

# **Deine Positionierung- wie du deinen Mehrwert sichtbar machst**



## Wer bist du und was ist deine Stärke?

Als erstes ist es ganz wichtig herauszufinden was deine Stärke ist. Nur mit Positionierung wirst du erfolgreich sein!

Wir alle haben viele Talente und natürlich wollen wir diese auch anbieten. Jedoch ist es nicht zielführend all diese Talente auf deiner Webseite aufzuführen. Dies ist für deinen potentiellen Kunden nur verwirrend.

Konzentriere dich auf deine grösste Stärke und bringe diese unter die Menschen.

Wie findest du deine Kernkompetenz?

Stelle dir folgende Fragen:

Was macht mir am meisten Spass?

Worin bin ich richtig gut?

Was kann ich anderen beibringen?

Was ist mein Mehrwert?

Was ist meine Mission?

Nimm dir dafür genügend Zeit, denn das sind elementare Fragen, die du dir beantworten solltest.

Frage auch ruhig Menschen in deinem Umfeld, sie sehen Dinge, die du vielleicht bei dir nicht wahrnimmst.

Je besser du dich Fokussierst, desto schneller bekommst du deinen Idealen Kunden!

## **Deine Vision**

Um in Business erfolgreich zu sein, musst du dir ganz klare Ziele setzen.  
Hast du dir genau überlegt, was du mit deiner Seite erreichen willst?

Was ist dein Warum?

Wo möchtest du in einem Jahr stehen?

Wo in 5 Jahren?

Mit wem möchtest du arbeiten?

Um deine Vision immer klar vor Augen zu haben, empfehle ich dir ein Vision-Board zu erstellen. Du hast bestimmte Magazine und Zeitschriften, such dir Bilder heraus und mache dir eine Collage mit all deinen Wünschen und Zielen.

Achte dabei darauf, dass es für dich stimmig ist!

Hänge dein Vision-Board so auf, dass du es immer im Auge hast und nimm dir bewusst täglich Zeit um in deine Ziele zu visualisieren.

Du bist dir jetzt über deine Vision klar geworden und weißt genau, wo deine Stärke liegt. Weißt du aber auch, wer dein Traumkunde ist?

Mit wem möchtest du am liebsten zusammenarbeiten?

Hier ein Beispiel:

- Mein Traumkunde, schätzt mich und meine Arbeit.
- Er arbeitet mit und kommt voran

- Er ist ehrlich
- Er bezahlt pünktlich
- Er empfiehlt mich weiter

## **Definiere deinen idealen Kunden!**

Zu Beginn einer jeder guten Website Planung steht die 2. wichtigste Frage: Wen willst du mit deiner neuen Website überhaupt begeistern?

Ich arbeite sehr gern mit der Definition des idealen Kunden. Hierbei wird ein superspezifisches Profil einer (fiktiven) Person angelegt. Und diese Person steht anschliessend für die gesamte Zielgruppe.

## **So definierst du deinen idealen Kunden!**

Lege folgende Punkte fest:

- Alter
- Geschlecht
- Wohnort
- Beruf
- Interessen
- Hobbys

Je genauer das Profil deines idealen Kunden ist, desto einfacher fällt es dir, ein authentisches Bild von einer Person zu zeichnen und du weisst genau, wie dein Produkt aussehen muss.

## **Das wichtigste Detail deines idealen Kunden!**

Er muss zwingend ein Problem bzw. einen Bedarf haben, zu dem du die perfekte Lösung hast.

Überlege dir folgendes:

Was für ein Problem hat dein Kunde?

Was würde er tun, um es zu lösen?

Wie schnell möchte er es gelöst haben?

Mal ganz überspitzt dargestellt:

Als Konditorin ist es sehr kontraproduktiv, wenn dein idealer Kunde Diabetiker ist (es sei denn, du backst speziell für Diabetiker – das wäre bestimmt eine gute Nische)

## Warum es so hilfreich ist, deinen idealen Kunden zu kennen?

Sobald du deinen idealen Kunden definiert hast, weißt du ganz genau, wen du mit deiner neuen Website überzeugen möchtest.

Egal welche Frage aufkommt – du kannst dich immer wieder auf das Profil deines idealen Kunden berufen:

- Möchte er lieber gesiezt oder geduzt werden?
- Welche Informationen sucht er?
- Von welcher Art von Marke fühlt er sich angezogen?

# Definiere nun deinen idealen Kunden

Name, Alter, Geschlecht & Wohnort

Was macht dein idealer Kunde beruflich?

Was ist deinem idealen Kunden in seinem Leben wichtig?

Welche Hobbys & Interessen hat dein idealer Kunde?

Was sind seine größten Probleme / Herausforderungen in seinem Beruf

Woran glaubt er? Welche Werte vertritt er?

Was sind die persönlichen Ziele deines idealen Kunden?

Wem folgt dein idealer Kunde online und warum?

Welche Social Media Kanäle nutzt dein idealer Kunde und warum?

Was sind die Lieblingsgeschäfte, -magazine, -blogs und -websites?

# *SCHRITT* 2

---

## **Lege deine Markenwerte fest!**

Deine Website repräsentiert dich und dein Business. Und somit auch deine Marke.

„Wieso Marke? Fragst du dich jetzt? Ohhh doch, das hast du.“

### **Man kann nicht nicht kommunizieren!**

Und genauso ist es auch mit deiner Marke. Die Menschen, die mit deinem Business in Kontakt kommen, bilden sich automatisch eine Meinung.

Sie haben ein ganz bestimmtes Bauchgefühl.

Und dieses Bauchgefühl solltest du versuchen ganz bewusst zu steuern, indem du deine Markenwerte festlegst.

### **Mit welchen Werten – „Bauchgefühlen“ – möchtest du in Verbindung gebracht werden?**

Mal angenommen, du hättest ein kleines Café und einer deiner Markenwerte wäre „Nachhaltigkeit“.

In diesem Fall solltest du diesen Markenwert an jeder möglichen Stelle nach aussen kommunizieren.

Du könntest beispielsweise kompostierbare to-go Becher anbieten.

Aber auch für deinen Markenstil ist die Festlegung deiner Markenwerte essentiell.

Denn so schaffst du es, deine Markenwerte über das Design deiner Website nach aussen zu kommunizieren.

# Definiere jetzt deine Marke

Jemand fragt dich, was du beruflich machst. Erkläre es in maximal 2 Sätzen.

Was unterscheidet dich von deinen Mitbewerbern?

Warum ist dein Business wichtig? Welcher Gedanke gibt dir das Gefühl, sinnvolle Arbeit zu leisten?

Was unterscheidet dich von deinen Mitbewerbern?

Warum hast du ausgerechnet diesen Weg gewählt, um deinen Kunden zu helfen?

Wie fühlt sich dein idealer Kunde, wenn er mit dir arbeitet?

Stell dir vor, dein Unternehmen wäre ein Mensch. Wie würde er aussehen?

Wie würde er reden? Wie verhält er sich?

Welche 5 Gefühle / Werte möchtest du mit deiner Marke wecken (z.B. Nachhaltigkeit, Vertrauen, Familiensinn) ?

# SCHRITT

# 3

## Plane deinen Markenstil mit Schriften & Farben!

Deine Schriften und Farben sollten immer deine festgelegten Markenwerte widerspiegeln.

Denn sowohl Schriften als auch Farben rufen bei der Betrachtung immer ganz bestimmte Bauchgefühle hervor.

### Farbwirkungen

Ganz sicher hast du schon einmal etwas vom Thema Farbwirkung gehört.

Jede Farbe hat eine ganz bestimmte Wirkung.

Bei der Wahl deiner Farben solltest du möglichst Farben auswählen, die sich mit deinen Markenwerten gut decken.

Wenn wir wieder den Wert „Nachhaltigkeit“ betrachten, wären Grün oder Braun eine gute Wahl.

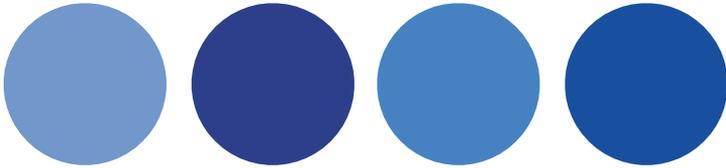
#### **LILA**

Träumerisch, Spirituell, Vorstellungskraft, Reichtum, Geheimnisvolle, Kreativität, Beruhigend, Wohlstand, Luxuriös



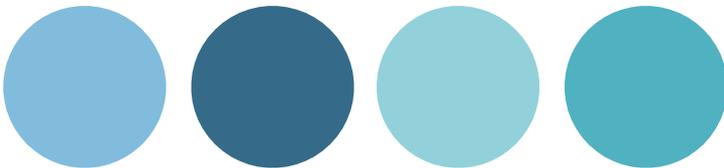
## **BLAU**

Ruhe, Qualität, Dominanz, Kompetenz, Standhaftigkeit, Kraft, Ernst, Sicherheit, Erfrischend, Vertrauen, Produktivität



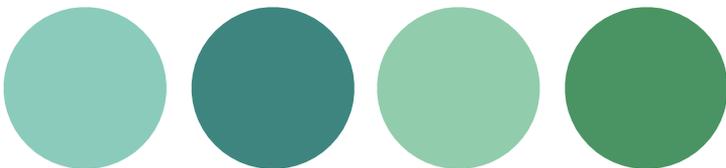
## **TÜRKIS**

Inspirierend, Innovativ, Frisch, Klarheit, Effizient, Beruhigend, Heilend, Durchdacht



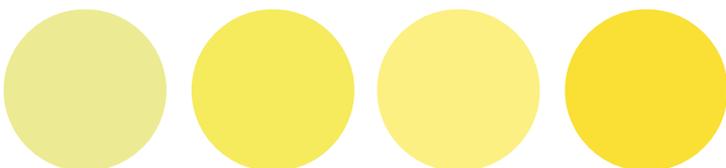
## **GRÜN**

Wachstum, Natur, Geld, Glück, Frieden, Harmonie, Männlichkeit, Wohlstand, Balance



## **GELB**

Selbstsicher, Optimistisch, Glücklich, Freundlich, Emotional, Extrovertiert



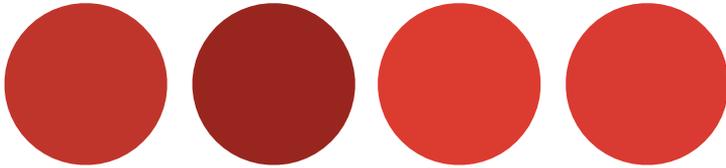
## **ORANGE**

Kreativ, Wohlhabend, Sozial, Positiv, Leidenschaftlich, Sicher, Gemütlich, Energie



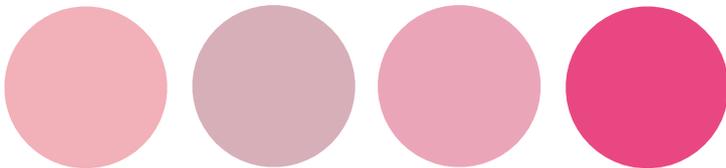
## **ROT**

Stark, Lust, Energie, Bewegung, Warm, Motivation



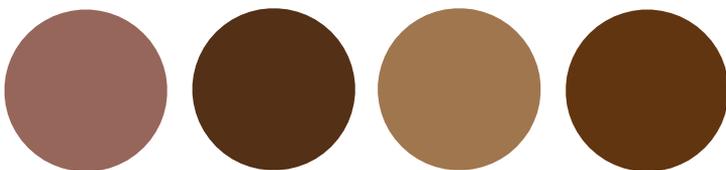
## **PINK/PUDER/ROSA**

Beruhigend, Sanft, Feminin, Aufrichtig, Romantik, Wahr, Hoffnungsvoll, Lieb, Optimistisch



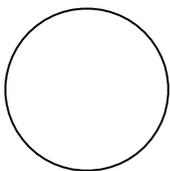
## **BRAUN**

Stabil, Praktisch, Organisiert, Bodenständig, Verlässlich, Ehrlich, Natur



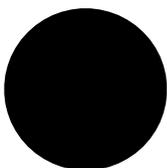
## **WEISS**

Klar, Einfach, Sauber, Selbstsicher, Effizient



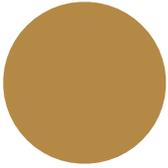
## **Schwarz**

Glamourös, Stark, Sicher, Selbstsicher, Kompromisslos, Ernst, Opulent, Dramatisch, Dynamisch, Mysteriös



## **GOLD**

Reich, Luxuriös, Opulent, Erfolgreich, Weise, Stark, Grosszügig, Liebevoll



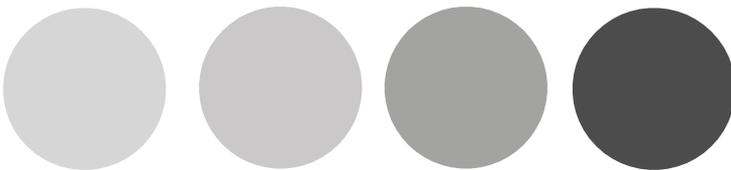
## **SILBER**

Balance, Beruhigend, Glamourös, Selbstkontrolle, Verantwortungsbewusst



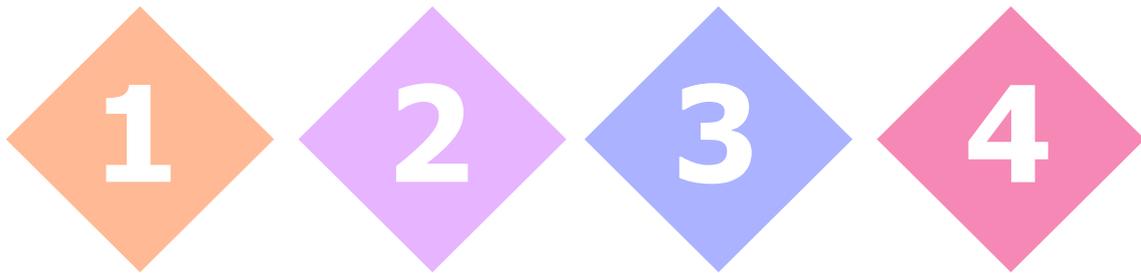
## **Grau**

Selbstsicher, Glamourös, Effizient



Zur Inspiration, bei [Adobe](#) kannst du kostenfrei Farbkombinationen finden.

# Wie du deine Farbpalette aufbaust



## 1. Hauptfarbe

Die Hauptfarbe sollte auf deiner Website am präsentesten sein. Wenn wir uns die Telekom anschauen, wäre es hier das Magentapink.

## 2. Abstufung der Hauptfarbe

Diese Farbe sollte die gleiche Tönung wie deine Hauptfarbe haben, dabei aber etwas dezenter bzw. heller sein. Diese Farbe kann auf deiner Website zur Auflockerung genutzt werden.

## 3. Akzentfarbe

Deine Akzentfarbe sollte sich von deiner Hauptfarbe deutlich unterscheiden (z.B. die Komplementärfarbe). Du kannst sie ideal für Aktionselemente wie z.B. Links und Buttons einsetzen.

## 4. Textfarbe

Für deine Website-Texte empfehle ich dir einen dunklen Grauton, der sich gut in dein übriges Farbschema einreicht.

## So wählst du deine Schriften aus

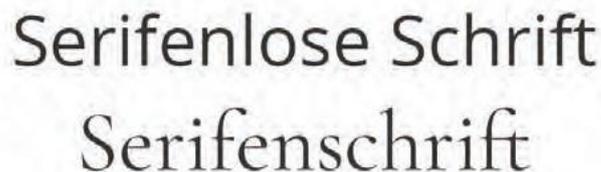
Ich empfehle dir, zwei Schriften für deine Website auszuwählen.  
Eine Schrift für deine Überschriften und eine Schrift für deine Fliesstexte.

Die meisten Websites verwenden die sogenannten [Google Fonts](#) – also Schriften die von Google bereitgestellt werden.

Wenn du deine Website mit WordPress erstellst, ist die Wahrscheinlichkeit relativ hoch, dass dein Theme dir die Möglichkeit gibt, zwischen den verschiedenen Google Fonts zu wählen.

Genauso wie Farben, haben auch Schriften eine ganz bestimmte Wirkung. Allerdings ist es hier etwas schwieriger, grundsätzliche Regeln aufzustellen, so wie es bei den Farben möglich ist.

Generell kann man festhalten, dass serifenlose Schriften in der Regel etwas moderner und Serifenschriften etwas eleganter wirken.



Serifenlose Schrift  
Serifenschrift

Eine tolle Seite für Schriftkombinationen ist [fontpair](#)– dort kannst du dich durch die verschiedensten Kombis klicken.

Wenn dir eine Kombi gefällt, stelle dir die Frage „Gefallen mir die Schriften nur, oder lösen sie tatsächlich das richtige Bauchgefühl für meine Marke aus?“.

## Plane deine Navigation

Weisst du schon ganz genau, welche Unterseiten deine Website haben soll? Ich empfehle dir, schon in der Planungsphase ganz genau festzulegen, wie deine Navigation aussehen sollte.

Beispiel Navigation:

HOME

ABOUT

ANGEBOT

KONTAKT

KURS 1

KURS 2

Stelle dir bei der Planung deiner Unterseiten die Frage:  
„Welche Informationen sucht mein idealer Kunde?“

Bitte achte auch unbedingt darauf, dass deine Unterseiten eindeutige Namen erhalten.

Keine Abkürzung oder sonstige kreative Ideen, die deine Besucher unter Umständen nicht verstehen könnten.

Anhand des Seitentitels muss eindeutig erkennbar sein, was sich auf der entsprechenden Seite verbirgt.

---

## Schreib überzeugende Texte!

Wenn es dir wie den meisten geht, fällt dir das Erstellen deiner Website Texte nicht gerade leicht.

Hier kommen deswegen meine besten Tipps zum Thema Texte schreiben:

### **1. Stell dir vor, du sässest mit deinem idealen Kunden bei einem Kaffee**

Dieser Tipp ist wahrscheinlich der wertvollste von allen – wenn du ihn denn wirklich beherzigst. Schliesse vor dem Verfassen deiner Texte wirklich einmal die Augen und gehe das Gespräch in Gedanken durch.

Was würdest du sagen? Wie würdest du dich ausdrücken? Und welche Fragen stellen?

### **2. Sprich deine Besucher direkt an**

Bitte keine Passivformulierungen auf deiner Website. Du sprichst auf deiner Website mit deinem Besucher – also verwende Aktivformulierungen!

### **3. Verfasse kurze Absätze & keine superlangen Texte**

Halte dich auf deiner Website so kurz und bündig wie eben möglich. Wenn du viel Inhalt hast, verwende viele Absätze, Zwischenüberschriften und Listen.

## Schreibe deine Über Mich Seite

Beantworte folgende Fragen und verwende deine Antworten als Grundlage für deinen Über Mich - Text .

Erzähle deine Geschichte. Wie bist du dorthin gekommen, wo du jetzt bist



Lass deinen idealen Kunden wissen, dass du sein Problem verstehst und eine Lösung gefunden hast.



Stell dir vor, du sitzt mit deinem idealen Kunden in einem Café. Ihr habt über sein Problem gesprochen und du hast ihm gerade erzählt, wie du ein ähnliches Problem gelöst hast. Du willst so gern helfen! Sag ihm, wie du dich fühlst und warum du die perfekte Wahl bist, um auch sein Problem zu lösen.



Bitte deinen idealen Kunden mit dir zusammenzuarbeiten. Wie würdest du das im Gespräch tun?



## **Schreibe deine Leistungs-Seiten**

Verwende diese Fragen, um deine Gedanken zu klären und den ersten Entwurf deiner Leistungsseite zu schreiben.

Wie heisst deine Leistung / dein Produkt?

Wer ist der ideale Kunde für dieses Angebot?

Welches Problem löst es / Welcher Bedarf wird gestillt?

Wie fühlt sich dieses Problem / dieser Bedarf für deinen idealen Kunden

Was sind die Vorteile deiner Leistung / deines Produkts?

Wie wird sich dein Kunde fühlen, wenn sein Problem gelöst ist / sein Bedarf gestillt ist?



Was sind die Merkmale deines Angebots (was beinhaltet es, wie funktioniert es usw.) und was macht dein Angebot besonders?



Bietest du deine Leistungen in bestimmten Paketen an? Wenn ja, welche Pakete sind das?



Gibt es Kundenbewertungen, die die Qualität deines Angebots untermauern? Falls ja, notiere sie hier.



Was wird dein Kunde erleben, wenn er dich bucht?



Was qualifiziert dich, deine Leistungen in dieser Form anzubieten?



Warum bist du begeistert von deinem Angebot?



# SCHRITT

---

## Wähle passende Bilder aus!

Wenn es um die Auswahl deiner Website Bilder geht, hast du 4 Möglichkeiten:

- Du fotografierst selbst
- Du engagierst einen Fotografen
- Du kaufst Fotos in Stockagenturen ein
- Du nutzt Fotos aus kostenfreien Stockagenturen

Die ersten beiden Punkte liefern die authentischsten Ergebnisse. Wenn du also gut mit der Kamera umgehen kannst oder das Budget für einen Profi hast, rate ich die generell zu diesen beiden Möglichkeiten.

### Kostenfreie Stockagenturen:

- [Unsplash](#)
- [Pexels](#)
- [Pixabay](#)
- [Pikwizard](#)
- [Stocksnap](#)

### Kostenpflichtige Stockagenturen:

- Shutterstock
- Adobe Stock
- 123rf
- iStock

Bei der Auswahl deiner Fotos empfehle ich dir, dir immer wieder die zwei folgenden Fragen zu stellen

Ist die Qualität dieses Fotos so hoch wie der Wert meiner Leistungen?“ und „Spiegelt dieses Foto meine Markenwerte wider?“

# *SCHRITT*

7

---

## **Erstelle jetzt deine Website!**

Die Umsetzung der eigenen Website kann ganz schön überwältigend sein, wenn du nie zuvor eine Internetseite erstellt hast.

Ich weiss wie herausfordernd die ganze Technik sein kann.

Ich wünsche dir damit viel Spass und viel Erfolg!

Liebe Grüsse Corinna

