ERFOLG E **GESICHT!** Die 4 Schritte zur mehr Sichtbarkeit für Experten

in Dir oder Deinem Team. Du brauchst nichts von außen hinzufügen. Arbeite Dich schrittweise von Innen nach außen.

Motto: Nach innen schauen, nach außen wirken

Klarheit über eine starke innere Positionierung. 1. 2. Struktur durch ein durchdachtes Nutzenkonzept. Reduktion auf das Wesentliche mithilfe eines Experten-Profils 3.

Du hast alles, was Du für Deinen Experten-Erfolg benötigst bereits

- und einer Positionierung Sichtbarkeit nach außen. 4.
- 1. Klarheit

Deine ersten Schritte:

Leidenschaften & Talente

Stärken & Schwäche

Ziele & Prioritäten

Chancen & Risiken

- Wer bist du?

Grundlegende persönliche Fragen

klären und erörtern der

Ausgangssituation

Deinem Können, das Dich einzigartig macht. Das Ausbremsende, das Deinen Experten-Erfolg derzeit noch hemmt,

Bevor Du mit Deiner Außen-Positionierung startest, musst Du eine kraftvolle innere

Positionierung aufbauen.

und nach vorne bringt.

Diese besteht aus

welches erkannt und gelöst werden muss.

- Welche fünf Werte sind zentral für mich?

... in der Kommunikation?

privaten Ziele Stärken

Visionen

Werte

- Wer bist Du als Marke?
- Grundlegende, marktrelevante Fragen klären und erörtern de
- Markenwerte

Ziele

Mission / Mission Statement Visionen

2. Struktur

Ideen für mehr Nachhaltigkeit

- Deine nächsten Schritte:

Entscheide dich für eine Zielgruppe.

Definition von inspirierenden Vorbildern

Welchen Mehrwerte kannst du liefern Entwickle kundenzentrierte Angebote

- Deinen Ideal/-Wunschkunden finden Hier sind ein paar Fragen, die dir dabei helfen, deinen idealen Kunden zu identifizieren.

Wer braucht deine Hilfe am dringendsten?

Wer empfiehlt dich gern und oft weiter?

Mit wem arbeitest du am liebsten? Wer inspiriert dich? Warum?

herrscht, kannst Du Zeit und Energie auf diesen wirkungsvollsten Punkt ausrichten

Baue eine stimmige und

Das wichtigste Zuerst:

zu honorieren.

resonanzstarke Struktur auf

Das sind diejenigen Menschen und

Unternehmen, die am meisten von Deinen Stärken profitieren, mit denen

Wer versteht, dass die Arbeit mit dir absolut wichtig ist? Wer bezahlt dich gern ohne deine Preis drücken zu wollen? Wer erzielt mit deiner Arbeit oder deinem Produkt die besten Ergebnisse?

Du brauchst eine klare Vorstellung

Nur wenn du mit Kunden arbeitest, die

dich inspirieren, wirst du deine beste Arbeit

Diese Frage ist genauso wichtig, denn deine Kunden reflektieren, wer du bist.

davon, wen du erreichen willst.

liefern.

Deine Zielgruppe Deine Zielgruppe ist die Gruppe von Menschen

Deine Wunschkunden sind einzelne Personen innerhalb dieser Gruppe. Deine Zielgruppe beschreibt die demographi-

schen Merkmale deiner idealen Kunden.

Deine Mehrwerte

oder Unternehmen, denen du dienen willst.

Welche echten Mehrwerte bieten Du Deinen Idealkunden?

Deine Schritte:

Konkurrenzbetrachtung

3. Positionierung

Qualität, Zuverlässigkeit und Kundenorientie-

rung sind keine Merkmale, sondern Grundvor-

aussetzung für die Zusammenarbeit mit Dir.

Markenerlebnis (Berührungspunkte der potentiellen Kunden mit der Marke)

Du beschreibst darin

(Idealkunden)

(oder idealen Arbeitgebern), übersichtlich zusammengefasst und aufs Wesentliche reduziert.

bestimmtes Ziel zu erreichen (Experten-System)

Ganzheitliche Marketing- & Akquisestrategie

Ein Experten-Profil ist Dein Nutzenkonzept aus Sicht Deiner idealen Kunden

für wen Du am meisten bewirkst und mit wem Du am liebsten arbeitest

was Du für Deine Idealkunden bewirkst, was Dich fachlich und menschlich

was Du Deinen Kunden empfiehlst, um erfolgreicher zu werden oder ein

Verkaufsunterlagen zieht.

auszeichnet (Mehrwerte)

Vorteile einer guten Positionierung:

Präsentiert und verkauft das Wesentliche, ist aus einem Guss.

Ist das Raster bzw. der rote Faden, der sich durch alle Marketing- und

4. Sichtbarkeit

führt zu einer höheren Sichtbarkeit und somit zu mehr und besseren. Aufträgen durch die Wunschkunden.

Deine Schritte:

Der Weg nach außen, kreiere...

Was die Businessfotos können müssen: und Fotos wiederspiegeln und zeigen.

setzt.

Deine vorher erarbeitete Positionierung muss sich in Deinem visuellen Auftritt Die eigene Positionierung durch angepasste Fotos emotional und sympathisch

Durch die Kombination Deiner

klar definierten Idealkunden, Deiner

Mehrwerte, Deines Experten-Systems

und Deiner Leistungspakete, wirst Du absolut einzigartig und unterscheidest

dich eindeutig von allen anderen

Deine Positionierung ist der Schlüssel zu höherer Sichtbarkeit

eine Fachkompetenz allein reicht heute nicht mehr aus, um Kunden zu gewinnen.

Deshalb musst du auf Deine Individualität setzen – mit einer Marketingstrategie, die DICH in den Mittelpunkt stellt, die DEINE Persönlichkeit, DEIN Gesicht als Marke

Ein wichtiger Part dieser Strategie ist dein visueller Auftritt mit perfekt aufeinander abgestimmten Fotos.

und mehr Erfolg.

positioniert.

Mitbewerbern!

Inhalt und Stil der Fotos stattfindet.

Elementar für das Gelingen ist, dass im Vorfeld eine Abstimmung über

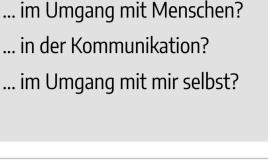
auch sichtbar macht, kann so dem Betrachter ein Bild von der Person vermitteln.

Du brauchst Fotos, mit denen Du Dein Business und Dich wirklich gut in Szene

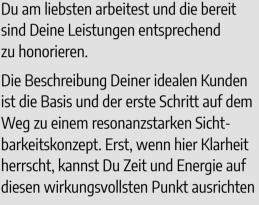
- Das Ergebnis ist eine klare Marke. Sie ist das, WOFÜR jemand steht.

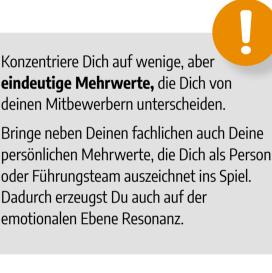
Noch Fragen oder Feedback:

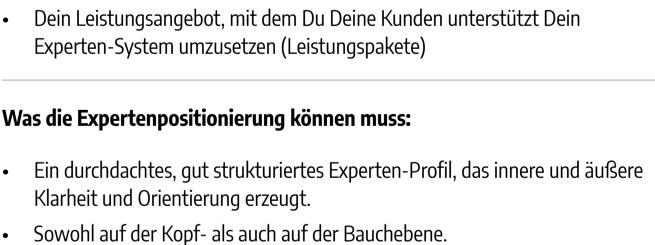
einem starken Wollen, das Dich antreibt











Sinnhaftigkeit.

führt zu höherer Zufriedenheit und

führt zu mehr Klarheit, Souveränität,

Focus, Sicherheit und Substanz.

- untermauern. Jeder Mensch hat seine Persönlichkeit – nur wer diese auf den Businessporträts

 - Ist es einmal gelungen, sich selbst und seinen Antrieb zu erkennen, ist auch die eigene Position am Markt meist schnell gefunden.
 - Oder anders gesagt: »Das, was andere über mich erzählen, wenn ich selbst nicht dabei bin.«
 - Kontaktiere mich oder besuche meine Webseite: neuessichten.com

Detlef Szillat | Tel +49 (0)228 22 37 80

Mobil +49 (0)171 3 65 07 90