# qiboli-logo201801-gross.jpg

**Empfehlungspartner Training**

**Alle Menschen haben Wünsche und Ziele**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Status Quo | 🡺Wir zeigen den Weg🡺 | Wunschzustand |
| 1. Zielgruppe | 1. Angebot | 1. Positionierungssatz |
| Welche Probleme haben sie?  Womit sind sie unzufrieden?  Womit hadern sie?  Welche Inputs und Inspiration erhalten sie?  Aus welche Quellen/Medien? | Wir bringen die Kunden mit der Fähre (unser Angebot) vom Status Quo zum Wunschzustand | Wünsche, Ziele, Träume  Lösung für Probleme,  das erreichte Ziel |

**Finde deinen Positionierungssatz**

Anleitung zum Positionieren

1. Zielgruppe finden (Wem kannst du mit dem Angebot gut helfen?)
2. Angebot:
3. Positionierungssatz
   1. Wer bin ich?
   2. Was mache ich?
   3. Wer ist meine Zielgruppe?

Eine Positionierung braucht manchmal ein bisschen Zeit

Deine Geschichte erzählen: Warum empfiehlst du die Qiboli Dienstleistungen (in Kombination mit deinem Business)?

Beginne am besten mit deinem Nutzen: Was hat es dir gebracht?

**Wie war es vorher?**

**Wie ist es jetzt?**

**Welche Menschen erreichst du leicht und kennst du gut?**

**Wie könnte dein Positionierungssatz aussehen?**

Probiere ein paar Varianten aus und frage Menschen aus deiner Zielgruppe, ob sie sich von deinem Positionierungssatz angesprochen fühlen.

Mein Name ist \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Ich \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ (Zielgruppe, Status Quo)

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(Angebot)

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ (Nutzen – Wunschzustand)