Worum geht es bei deinem Angebot?

Nimm ein konkretes Angebot. Fülle die Felder am Bildschirm aus oder drucke das Blatt aus. Speichere deine ausgefüllte Kopie lokal.

Welches Angebot möchtest du erklären?

In welcher Situation kommen Menschen zu dir?

Beschreibe den Anlass und das offene Anliegen. Alter oder Beruf reichen dafür oft nicht.

Was machst du mit ihnen oder für sie?

Nenne Tätigkeiten: z. B. Erfahrungen sortieren, Möglichkeiten erarbeiten, Unterlagen überarbeiten.

Was können sie danach besser entscheiden oder umsetzen?

Bleib bei dem, was deine Unterstützung tatsächlich leisten kann.

Was weißt du noch nicht - und wie klärst du es?

Zum Beispiel: eine Annahme in einem Gespräch prüfen. Erfinde keine passende Spezialisierung.

Was gehört in deine Kurzfassung?

Wähle die Angaben aus, die dein Gegenüber braucht, um die eigene Situation und deine Unterstützung zu erkennen.

DER FILTER FÜR DEINE DETAILS

Ändert die Angabe, für wen das Angebot passt oder welche Hilfe jemand erwarten darf?

JA: zuerst prüfen

In die kurze Erklärung aufnehmen.

NEIN: später erklären

Für Gespräch oder Angebotsseite aufheben.

Diese Angaben brauche ich für die Kurzfassung:

Meine erste Fassung - ein oder zwei Sätze:

Zum Beispiel: Ich unterstütze [Menschen in einer Situation] bei [konkrete Unterstützung].

Ein fiktives Beispiel

Ich unterstütze Menschen um die 50, die beruflich etwas verändern wollen, aber noch nicht wissen, wohin. Gemeinsam sortieren wir ihre Erfahrungen und Interessen und erarbeiten, welche beruflichen Möglichkeiten dazu passen.

Das erkläre ich erst im nächsten Gespräch:

Lies deine Fassung laut. Klingt das nach dir? Streiche Wörter, die du nie sagen würdest.

Was kommt beim Gegenüber an?

Starte mit zwei Gesprächen, möglichst mit Menschen aus deiner Zielgruppe. Das liefert Hinweise, keine Bestätigung für die gesamte Positionierung.

Zeige nur deine Kurzfassung. Frage: Für wen ist das gedacht? Wobei würde ich helfen? Was würdest du von der Zusammenarbeit erwarten? Erkläre zunächst nichts nach.

Gespräch 1: Was hat die Person verstanden?

Gespräch 2: Was hat die Person verstanden?

So ordnest du die Antworten ein

Falsche Zielgruppe: Ausgangssituation oder Zielgruppe genauer beschreiben.

Falsche Leistung erwartet: Deine tatsächliche Tätigkeit deutlicher benennen.

Verstanden, aber kein Bedarf: Prüfe Person, Anliegen und Angebot.

Was ändere ich - und aufgrund welcher Rückmeldung?

Meine überarbeitete Fassung:

Teste die überarbeitete Stelle erneut. Übertrage die passende Fassung danach in ein Profil oder auf deine Angebotsseite. Ein neuer Angebotsfokus ist nicht automatisch eine neue Positionierung.