

# Positionierung

So wird man als IT Freelancer erfolgreich

# Business

## Beschreibe dein Business in einem Absatz.

Willst du Unterstützung bei der Softwareentwicklung anbieten? Oder doch der Scrum Master? Schreib auf voraus dein Business besteht.

# Zielgruppe

Erstelle drei Zielgruppen für dein Business. Am besten machst du das indem du dir konkrete Personen vorstellst.

Name			
Alter			
Wohnort			
Beruf			
Hobbys			
Werte			

Was ist der rationale Nutzen?			
Welchen emotionalen Nutzen?			
Was triggert die Personen zum Kauf?			

# Produkt

## Wie löst deine Dienstleistung die Probleme deiner Kunden?

Schau auf deine Zielgruppen. Wie löst du mit deinem Business die Probleme deiner Kunden.

## Was macht deine Dienstleistung einzigartig?

Was macht deine Dienstleistung einzigartig zu all den anderen in deinem Gebiet? Welche Kombination bietest du, welcher kein anderer Konkurrent bietet.

# Persönlichkeit

## Was macht dich einzigartig?

Nun geht es um dich. Schließlich bist du ein großer Teil deiner Dienstleistung. Auf welche Weise bist du einzigartig?

## Welche Werte hast du?

Deine Werte fließen auch mit in deine Dienstleistung. Für welche Werte, wie z.B. Qualität stehst du?

## Was ist dein USP?

Schau dir alle Antworten aus diesem Dokumenten an und versuche das Ganze auf 1-2 Sätze runterbrechen. Dabei geht es nicht um Perfektion, sondern dein Kern zu finden. Den das ist dein USP.