



Positionierungs- starter



<https://www.tanjabuerkle.com>

10 Fragen, die du wirklich beantworten musst –

wenn du willst, dass man dich bucht.

Du bist sichtbar.

Du postest.

Du erklärst, was du tust.

Und trotzdem... bleibt keiner hängen?

Dann liegt's nicht an deinem Können.

Sondern an deiner Positionierung.

Und die ist kein Bauchgefühl – sondern eine Entscheidung.



<https://www.tanjabuerkle.com>

Was du hier bekommst:

- 10 ehrliche Fragen, die dir den Nebel rausballern
- Raum für echte Antworten – nicht für Floskeln
- manchmal psychologische Impulse je Typ (damit du verstehst, ****warum**** du dich so ausdrückst)



Vorwarnung:

Dieses Tool ist nichts für Schönschreiber.

Sondern für Menschen, die sich trauen, es
wirklich zu klären:

Wer bin ich?

Für wen bin ich da?

Und warum sollte genau dieser Mensch bei
mir kaufen?



Die Fragen – mit Tiefe & teilweise Typen-Tweak:

**1. Was traust du dich nicht zu
sagen – obwohl es die Wahrheit
über dein Business ist?**

Weil du Angst hast, dass es zu viel ist? Zu
klar? Zu du?



<https://www.tanjabuerkle.com>

2. Welche Menschen willst du nicht in deinem Angebot haben – und warum?

Grenzen ziehen ist Positionierung. Nicht jeder gehört zu dir.

Macher

„Halt nicht zurück. Deine Klarheit ist dein Magnet.“

Beziehungsbauer

„Wahrheit ist nicht hart – sie ist hilfreich.“

Sicherheitsorientierter

„Grenzen geben Sicherheit – auch dir selbst.“

Abenteurer

„Wenn alle passen, passt keiner.“



3. Was kannst du besser als 90 % deiner Branche – aber redest nicht darüber?

Weil du bescheiden sein willst? Oder weil
du dich versteckst?

Analytiker

„Wenn du's beweisen kannst – dann sag es.“

Macher

„Leistung muss sichtbar sein, sonst wirkt sie nicht.“



<https://www.tanjabuerkle.com>

4. Welche Botschaft zieht sich durch alles, was du tust – auch wenn du's nie bewusst geplant hast?

Das ist dein innerer roter Faden.

Beziehungsbauer

„Verbindung? Vertrauen? Sag es laut.“

Abenteurer

„Freiheit ist kein Nebeneffekt – sie ist deine Marke.“



<https://www.tanjabuerkle.com>

5. Was ist der eine Satz, den du deinen Kund:innen am häufigsten sagst?

Da steckt oft deine wahre Positionierung drin – ohne dass du's merkst.

6. Was würdest du niemals versprechen – und warum nicht?

Hier entsteht Haltung. Und die zieht an.



7. Was passiert, wenn Menschen bei dir gekauft haben – das sie vorher nicht für möglich hielten?

Hier zeigt sich dein Mehrwert. Jenseits vom Produkt.

8. Welche Frage stellst du im Erstgespräch – die immer alles verändert?

Weil du auf den Punkt kommst – oder weil du etwas siehst, was andere nicht sehen.



**9. Welche drei Worte sollen
Menschen mit dir verbinden –
wenn sie an dich denken?**

Wenn du's nicht weißt – wie sollen sie's
wissen?

***10. Wenn du morgen bei Null
starten würdest – was würdest du
nicht mehr tun oder sagen?**

Hier beginnt deine neue Positionierung.



<https://www.tanjabuerkle.com>

Fazit:

Positionierung heißt nicht:

Ich helfe, begleite, unterstütze.

Positionierung heißt:

Ich steh für was. Und ich sag das so
klar,
dass Menschen mich spüren –
und nicht scrollen.

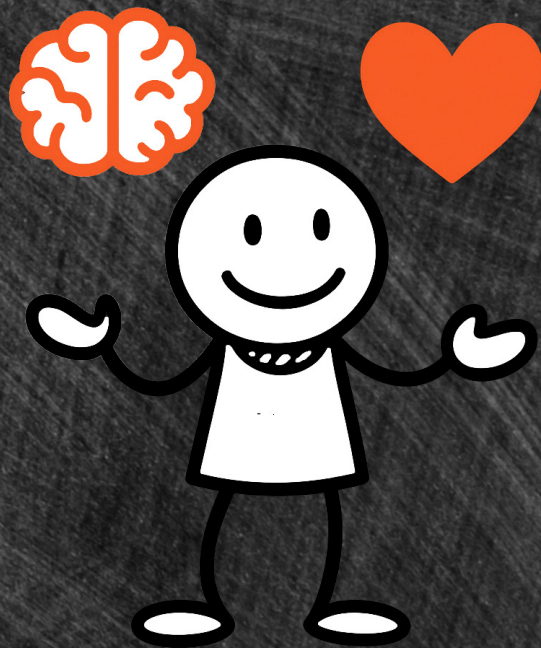


***Nutze dieses MicroTool wie ein
Spiegel.***

***Nicht um hübsch zu wirken.
Sondern um echt zu werden.***

Lies dazu den Blogartikel:

„Wie du dich so positionierst, dass
Menschen dich spüren –
nicht scrollen“



<https://www.tanjabuerkle.com>