

Vorname Name:

Position:

Alter:

Unternehmen:

EXTERNE KOMMUNIKATIONSEBENE

Problemlösung

Welches Problem löst Du für Deine Zielgruppe?

Angebot

Was ist Dein Produkt oder Deine Dienstleistung?

Zielgruppe

Wie würdest Du Deinen Lieblingskunden beschreiben?

Erwartungshaltung

Was erwartet Deine Zielgruppe von Dir und Deinem Angebot?

INTERNE KOMMUNIKATIONSEBENE

Positionierung

Was ist Deine Alleinstellung?

Botschaft

Warum soll der Kunde kaufen?

Motivation

Was ist Dein "Warum"?

Vision

Was ist Dein großes Ziel?

ANALYTISCHE KOMMUNIKATIONSEBENE

Markenwerte

Welche Werte sind Dir wichtig?

Differenzierung (subjektiv)

Was soll der Kunde denken?

Differenzierung (objektiv)

Was soll der Kunde erleben?

Wettbewerb

Wer sind Deine Wettbewerber?