



# TYP A – STABILES FUNDAMENT



- ◆ Dein persönlicher USP – klar und überzeugend
- ◆ Deine Stärken & Erfahrungen erkennen
- ◆ Zielgruppe verstehen & sichtbar machen
- ◆ Probleme deiner Kund:innen richtig benennen



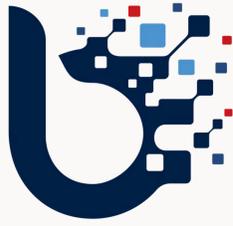
DEIN UMSETZUNGS-WORKBOOK FÜR  
GLASKLARE POSITIONIERUNG



Schreib mir  
[info@bigbiggerbusiness.de](mailto:info@bigbiggerbusiness.de)



Besuche meine Webseite  
[www.bigbiggerbusiness.de](http://www.bigbiggerbusiness.de)



# Dein Fundament fürs Business - Schritt-für-Schritt-Anleitung



**Herzlichen Glückwunsch – du hast den ersten Schritt gemacht!**

Dein Selbstcheck zeigt: Es fehlt dir (noch) an einem klaren Fundament für dein Business und genau das ist der wichtigste Punkt:

Denn ohne Klarheit über dein Angebot, deine Zielgruppe und dein Problem-Lösungs-Versprechen verlierst du Zeit, Energie und Geld.

**Aber keine Sorge:** Du brauchst nicht tausend Ideen, sondern eine klare Struktur, auf der Du aufbauen kannst.

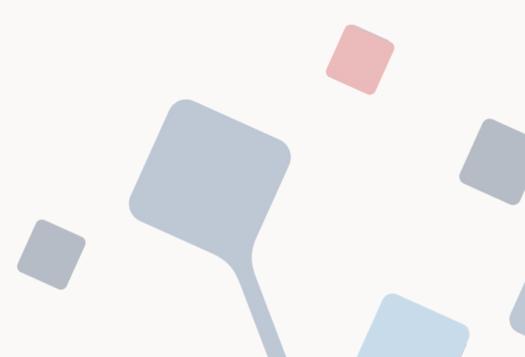
In dieser **Schritt-für-Schritt-Anleitung** zeige ich dir:

- wie du dein Angebot glasklar formulierst,
- deine Zielgruppe wirklich verstehst
- und damit die perfekte Basis für dein wachsendes Online-Business legst.

Fang jetzt direkt an – **Schritt für Schritt.**

Viel Erfolg!

*Katharina Fuhrmann*





## #SCHRITT 1:

### USP: Was biete ich an?

#### Dienstleistung:

Beratungen:

Kurse:

Service:

#### Produkte verkaufen:

physische Produkte:

digitale Produkte:

***Beispiel Dienstleistungen:***

***Beratungen:*** Online-Beratung, Coaching...

***Kurse:*** Workshops, Webinare, Online-Kurse...

***Services:*** Webdesign, Marketing, usw. Produkte verkaufen

***Physische Produkte:*** Klamotten, Naturkosmetik...

***Digitale Produkte:*** E-Books, Checklisten usw. Inhalte und Wissen vermitteln

***Blog:*** Fachartikel, Tipps, Anleitungen...

***Videos/Tutorials:*** YouTube, Instagram, TikTok...

***Podcasts:***



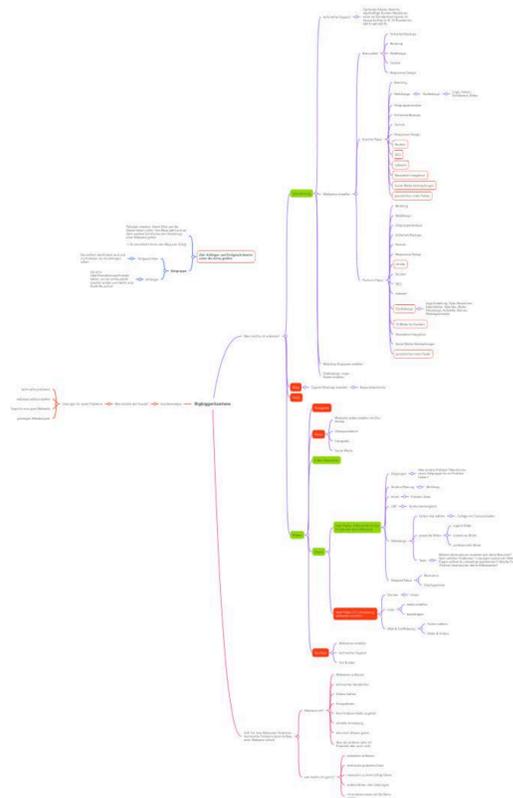
## Inhalte & Wissen vermitteln:

Blog:

Videos/Tutorials:

Podcast:

**Tipp:** Nutze [www.mindmeister.com](http://www.mindmeister.com) für eine bessere Übersicht. Schreibe Deine Gedanken im Mindmeister nieder, wohin deine Reise gehen soll. So verlierst Du Dich nicht zu schnell.





## #SCHRITT 2:

### **Stärken – Was macht mich besonders?**

#### **a) Was fällt mir leicht?**

- Was kann ich mühelos umsetzen, während andere vielleicht Probleme haben?
- Welche Aufgaben machen mir besonders viel Spaß?

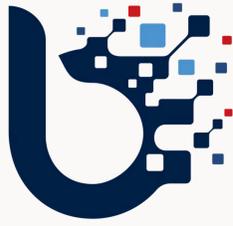


**b) Was sind meine bisherigen Erfahrungen und Kenntnisse?**

- Habe ich besondere Qualifikationen, Fortbildungen oder Zertifikate?
- Kenne ich mich in besonderen Branchen oder Nischen aus?

**c) Habe ich Vorbilder? Gibt es jemanden oder etwas was so ähnlich ist, was ich mache?**

- Was machen sie gut – und was fehlt vielleicht?
- Gibt es Dinge, die ich besser, kreativer oder effizienter mache? Oder zusätzlich?



## #SCHRITT 3:

### Zielgruppe - Wen will ich ansprechen?

**Mein Hauptkunde/in (Kernzielgruppe):**

**Alter:**

**Beruf:**

**Interessen:**

**Welches Problem hat diese Person? (Herausforderung)**

***Beispiel:***

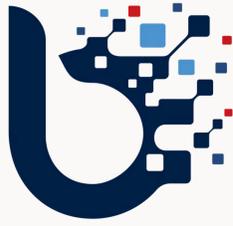
***Persona 1 – Hauptkundelin (Kernzielgruppe):***

***Alter:*** 35 Jahre, weiblich

***Beruf:*** selbstständige Yogalehrerin

***Interessen:*** Yoga, gesundes Essen, Natur, Tiere, Wandern

***Herausforderung:*** wenig bis gar keine Erfahrung mit Webdesign/  
Webseitenerstellung, überfordert mit der Technik



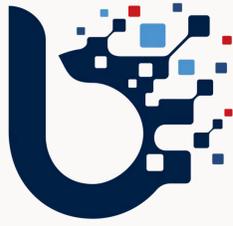
Zusammenfassung:

**Beispiel Zusammenfassung:**

Maria ist 35 Jahre alt und **selbstständige Yogalehrerin**. Sie liebt es, Menschen dabei zu helfen, sich körperlich und mental wohlfühlen. Ihr Traum ist es, **ihre eigenen Kurse professionell online zu präsentieren**, doch sie steht vor einer großen Herausforderung:

- ✗ Sie hat wenig bis gar keine Erfahrung mit Webdesign.
- ✗ Technische Begriffe wie Hosting/Domain/WordPress überfordern sie.
- ✗ Sie hat Angst, etwas falsch zu machen oder zu viel Zeit in die Technik zu investieren, anstatt sich auf ihr Yoga-Business zu konzentrieren.

Obwohl sie weiß, dass eine **eigene Webseite wichtig ist**, schiebt sie das Thema immer wieder auf – aus **Unsicherheit und Zeitmangel**. Sie wünscht sich eine einfache, intuitive Lösung, die zu ihr passt, **ohne** dass sie sich mit **komplizierter Technik auseinandersetzen** muss.



## Der Skeptiker/in (unsicher):

**Alter:**

**Beruf:**

**Interessen:**

**Welches Problem hat diese Person? (Herausforderung)**

### **Beispiel:**

**Persona 2 – Skeptikerlin (unsicher):**

**Alter:** 50 Jahre, männlich

**Beruf:** kleines Handwerksunternehmer

**Interessen:** Führung, Kundengewinnung, Maschinen, Innovationen

**Herausforderung:** keine Zeit, für die Umsetzung einer Webseite/ Technik. Befürchtet versteckte Gebühren beim Aufbau seiner Webseite. Angst vor Komplikationen



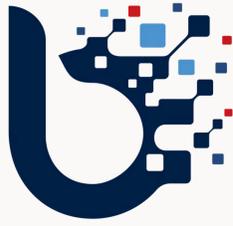
Zusammenfassung:

**Beispiel Zusammenfassung:**

*Markus ist 50 Jahre alt und führt ein kleines Handwerksunternehmen. Er ist stolz darauf, dass er seine Kunden über Mundpropaganda und Empfehlungen gewinnt. Bisher hat er keine Webseite, weil er sich unsicher ist, ob sich das für ihn überhaupt lohnt.*

- ✗ Er fragt sich, ob eine Webseite wirklich neue Kunden bringt oder nur unnötiger Aufwand ist.*
- ✗ Er hat keine Zeit, sich mit Technik/Hosting/Design u.a. zu beschäftigen*
- ✗ Er befürchtet versteckte Kosten oder teure Wartungsgebühren.*

*Obwohl er weiß, dass sich immer mehr Kunden online informieren, bleibt er skeptisch. Er bräuchte eine Lösung, die einfach, klar und ohne versteckte Kosten ist – am besten etwas, worum er sich nach der Erstellung kaum kümmern muss.*



## Der Gelegenheitskäufer/in (interessiert, noch unsicher):

**Alter:**

**Beruf:**

**Interessen:**

**Welches Problem hat diese Person? (Herausforderung)**

### ***Beispiel:***

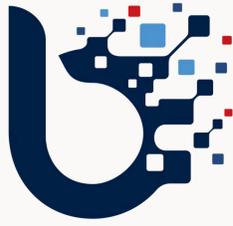
***Persona 3: Gelegenheitskäuferin (interessiert, noch unsicher)***

***Alter:*** 28 Jahre, weiblich

***Beruf:*** Coach für Persönlichkeitsentwicklung

***Interessen:*** Selbstverwirklichung, persönliches Wachstum, Zeitmanagement, Coaching & Online Business.

***Herausforderung:*** Hat eine Webseite einen Mehrwert für sie? Keine hohe Investition möglich. Keine Struktur, um ihre Ideen umzusetzen, Zweifel bei der technischen Umsetzung. Sie hat keine Erfahrung mit Webseiten-Baukästen oder WordPress oder Ähnlichem



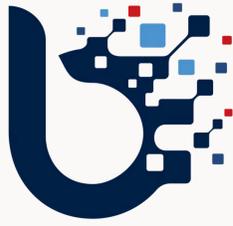
*Zusammenfassung:*

***Beispiel Zusammenfassung:***

*Lisa ist 28 Jahre alt und hat sich vor Kurzem als Coach für Achtsamkeit und persönliche Entwicklung selbstständig gemacht. Sie weiß, dass eine professionelle Webseite wichtig ist, um sich sichtbar zu machen, aber sie fühlt sich überfordert mit der Umsetzung.*

- ✗ Sie hat viele Ideen für ihre Webseite, weiß aber nicht wo sie anfangen soll*
- ✗ Sie hat bereits versucht, selbst eine Webseite zu erstellen, aber sie sieht nicht professionell aus*
- ✗ Technische Hürden wie Hosting, Plugins, Design-Details frustrieren sie*

*Lisa ist motiviert und bereit, in ihr Business zu investieren, aber sie braucht eine klare Anleitung oder Unterstützung, um ihre Webseite richtig aufzubauen. Sie wünscht sich eine Lösung, die ihr schnell und unkompliziert eine professionelle Online-Präsenz ermöglicht, damit sie sich auf ihr Business konzentrieren kann, anstatt mit der Technik.*



## #SCHRITT 4:

### Angebot klar definieren mit ChatGPT

Einen **persönlichen USP** zu definieren ist nicht immer leicht, deshalb ist hier die Lösung **ChatGPT**. Dies **erleichtert Dir die Aufgabe** so, dass Du bei diesem Punkt nicht stecken bleibst. Es soll dich inspirieren und helfen, die **passenden Worte zu finden**.

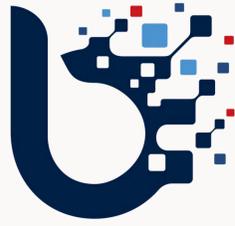
1. Melde Dich kostenlos bei <https://chatgpt.com> an
2. Kopiere diesen Text und ergänze die Platzhalter mit Deinem Inhalt

*Ich möchte ein klar verständliches und attraktives Angebot formulieren, das meine Zielgruppe sofort versteht. Bitte nutze folgende Informationen über mich, um einen konkreten Satz zu erstellen, der mein Angebot beschreibt:*

- *Zielgruppe: [z. B. berufstätige Mütter, Frauen 40+], usw.*
- *Ihr Hauptproblem oder Wunsch: [z. B. zu wenig Kunden/Zeit/Geld gesundheitliche Erschöpfung, usw.]*
- *Meine Lösung / Methode: [z. B. ayurvedische Massagen, Online-Kurse, Coaching mit xyz-Methode]*
- *Meine Stärken / Erfahrungen: [z. B. strukturiert, 10 Jahre Erfahrung...]*
- *Relevante Ausbildungen / Zertifikate: [z. B. Ayurveda-Therapeutin, Business-Trainerin]*

*Bitte formuliere mir daraus 3 Varianten für diesen Satz-Aufbau:*

*„Ich helfe [Zielgruppe], damit sie [Wunsch/Ziel] erreichen – mit [Methode/Lösung].“ Oder Alternativen, die verständlich und einladend wirken – gerne in der „Du/Sie“Form.*

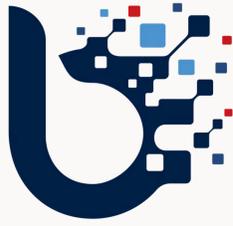


**Füge den Text von ChatGPT hier ein:**

**Variante 1:**

**Variante 2:**

**Variante 3:**



## **Geschafft – dein Fundament steht!**

Jetzt ist dein Fundament klar – Zeit für den nächsten Schritt.

Du weißt jetzt, was du anbietest, für wen du da bist und welches Problem du löst. Damit hast du eine starke Basis geschaffen – für deine Webseite, deine Sichtbarkeit und deine Kundenreise.

 **Jetzt geht es darum, dieses Fundament sichtbar zu machen – mit deiner eigenen Webseite.**

**Keine Sorge:** Du brauchst dafür kein Technik-Wissen. Nur eine klare Anleitung. Deshalb ein Geschenk an Dich

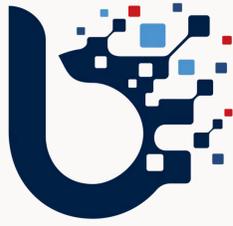


### **Mein kostenloses Workbook** **„Technik-Start - Was Du wirklich brauchst“**



 Lade dir das Workbook jetzt hier kostenlos herunter und fang direkt an:

 **[Jetzt Workbook Downloaden](#)**



Darin zeige ich dir **Schritt für Schritt**:

- Domain-Registrierung
- Deine Webseite verschlüsseln
- WordPress einrichten
- Baukasten mit seinen wichtigsten Einstellungen

📄 Lade dir das Workbook jetzt [hier kostenlos](#) herunter und fang direkt an oder buche dir ein [1:1 Gespräch](#) mit mir, falls ich Dein Fundament überprüfen soll und Du hier meinen Rat benötigst.

Ich begleite dich gerne auf deinem Weg.

*Katharina Fuhrmann*