

Sabrina Oswald

Positionierung & Storytelling: Worksheet



**CREATIVE
TRANSFORMATION**

K Kreativwirtschaft
A Austria **WKO**
T Bundesministerium
Wirtschaft, Energie
und Tourismus

STATUS QUO

Was macht mich und mein Business aus? Welche Probleme kann ich lösen, welche nicht?

MEIN WHY?

*Warum tue ich, was ich tue?
Was treibt mich wirklich an?
Was macht Sinn – für mich als Anbietende(n) und für meine Kund:innen?*

DIE PROBLEMSTELLUNG(EN), DIE MEIN ANGEBOT LÖST?

*Welches Problem hat meine Zielgruppe emotional?
Was steht zwischen ihr und Veränderung?
Was davon kann ich in meiner Kommunikation ansprechen/ nutzen (und was nicht)?
Was biete ich konkret an, um die Needs meiner Zielgruppen zu adressieren?*

MEINE WERTE. MEINE ROLLE.

*Meine Werte und mein(e) "brand shaper:in": Wer ist die/der Held:in? Wen begleite ich? Was ist die Mission und welche Wirkungen kann ich auslösen?
Bin ich / Sind wir Guide, Helfer:in, Expert:in, Mentor:in... ?
Was verändert sich durch mein / unser Angebot? Vorher vs. Nachher?*

DAS GEFÜHL DER ...?

*Welche Gefühle will ich auslösen?
Sicherheit? Hoffnung? Stärke? Neustart? Linderung? Recreation? ...
"Du verkaufst nicht, was du tust. Du verkaufst, was es für andere bedeutet."*