

Machen Sie es richtig: Erreichen Sie Ihre Kunden, indem Sie Ihren Nutzen in den Mittelpunkt stellen!

Präsentiert von Mireille van Reenen

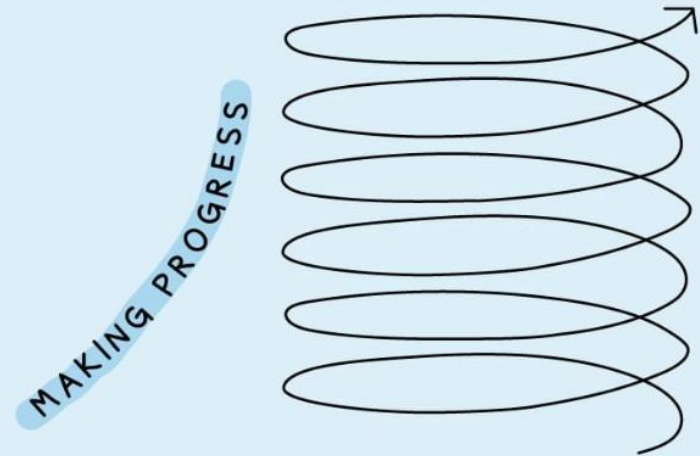
08

Das Herzstück: Ihre Nischen- Formel

Wie es sich anfühlen kann



Was tatsächlich passiert



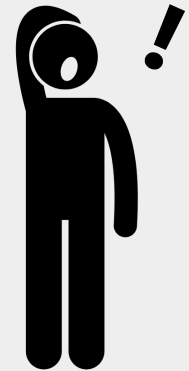
Der Kunde hat ein Problem oder eine Frage



Was braucht Ihr Kunde, um die Brücke zu überqueren?



Kundenproblem oder Frage wurde gelöst!



Nischen-Formel

Wir verhelfen **Kunden** zur **Lösung** mit **Angebot**

Mehrere Kundensegmente: mehrere Nutzenversprechen



Beispiel Nischenformel: Jobcoach

- Wir verhelfen **Berufseinsteigern mit Schwierigkeiten bei der Erstellung überzeugender Bewerbungsunterlagen** zur **erfolgreichen Karriereentwicklung von Anfang an** mit **personalisierten Jobcoachings per Zoom**
- Wir verhelfen **Jobsuchenden nach einem Jobverlust** zum **neuen Gefühl der Zuversicht und Hoffnung auf einen neuen beruflichen Erfolg** mit **personalisierten Jobcoachings per Zoom**
- Wir verhelfen **Wiedereinsteigern mit mangelndem Selbstvertrauen und Selbstvermarktungsfähigkeiten** zu **ihrem beruflichen Comeback** mit **personalisierten Jobcoachings per Zoom**

Wenden Sie Ihre Inhalte, damit Sie sich von den anderen unterscheiden



Beispiel

Beate und ihr Unternehmen

Hi, ich bin *Beate*, habe Psychologie studiert und begleite als Heilpraktiker seit 10 Jahren Menschen aus ihren persönlichen Stressfallen.



Persona 'Weiblicher Young Professional'



Etwa 30 Jahre alt

Frau

Beziehung (keine Kinder)

Karriere im Aufbau

Fleißig und verantwortungsbewusst

Perfektionistin, fokussiert auf Harmonie

Macht ihren Job sehr gut

„bestes Pferd im Stall“

Kein Blick auf sich selbst

Was braucht die Kundin, um die Brücke zu überqueren?

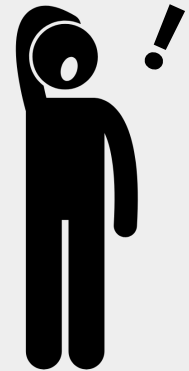
Problem: ständig müde, erschöpft, Ängste, Panik-Attacke, permanent nervös



'Einfach ich': Online-Programm & persönliche Begleitung, 8 Wochen



Lösung: gelassen bleiben und das Leben entspannter genießen können



Nischen-Formel

Ich zeige

gestressten Frauen

wie sie

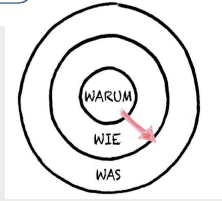
trotz vieler Verpflichtungen gelassen bleiben und ihr Leben entspannter genießen können

mit

meinem Online-Programm und persönlichen Coaching-Begleitung

Fallbeispiel Beate

Ich verstehe meine Kunden so gut. Ich bin Teil meines eigenen Avatars.



Business-Idee: Einfach ich Online-Programm

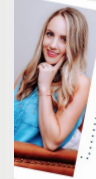
Mai 2022

The Business Model Canvas

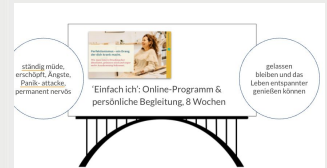
Schlüsselpartner	Schlüsselaktivitäten	Nutzenversprechen Problem: ständig müde, Ängste Lösung: dauerhaft Gelassenheit Produkte: Online Programm + Begleitung	Kundenbeziehungen	Kundensegmente Frauen, 30, Karriere im Aufbau, perfektionismus 'beste Pferde im Stall'
Kostenstruktur		Kanäle	Einnahmequellen	
Schlüsselressourcen				

Nische =
gestressten Frauen wie sie gelassen bleiben und ihr Leben entspannter genießen können

mit meinem Online-Programm und persönlichen Coaching-Begleitung



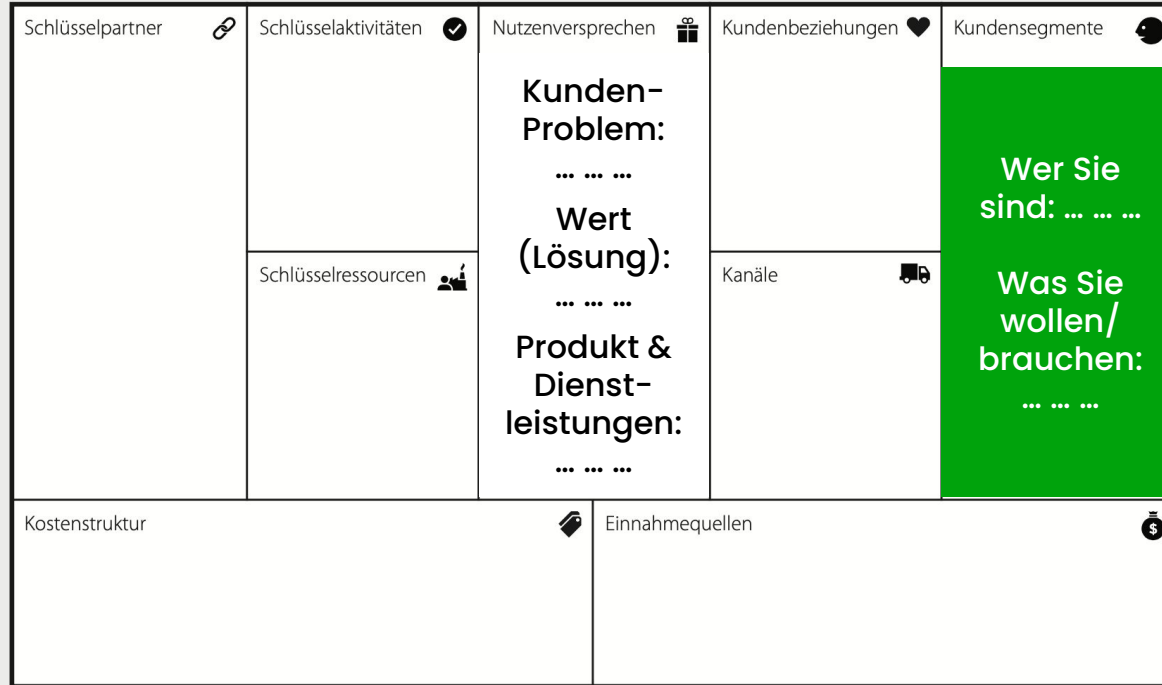
Etwa 30 Jahre alt
Frau
Beziehung (keine Kinder)
Karriere im Aufbau
Fließig und verantwortungsbewusst
Perfektionisten, fokussiert auf Harmonie im Stall!
Machen ihren Job sehr gut, "beste Pferde im Stall"
Kein Blick auf sich selbst



Bis jetzt auf dem Business Model Canvas

Business-Idee:

The Business Model Canvas



support@swissmademarketing.com