



Deine Personal-Brand

Experte statt Alles-Könnner

Warum ein klarer Fokus dir mehr Sichtbarkeit, Anfragen und Kunden bringt.

Einleitung

Viele glauben:

je mehr ich anbiete desto mehr Kunden bekomme ich.

Doch genau das Gegenteil kann eintreffen und deinem Business schaden, weil deine Botschaft verwässert wird und potenzielle Kunden dich nicht klar einordnen können.

Ich war selbst an diesem Punkt. Zu Beginn meiner Karriere habe ich **jeden Auftrag angenommen**, nur um Rechnungen zu bezahlen.

Immobilien, Hochzeiten, Tierfotografie, Passbilder – alles dabei.

Ergebnis:

Ich wurde nicht als Experte wahrgenommen und hatte mehr Unsicherheit als echte Anfragen.



Hinzukam die Schwierigkeit die verschiedenen Dienstleistungen zu vermarkten.

Auf der einen Seite musste ich auf Hochzeitsmessen und mit anderen Dienstleistern aus der Branche netzwerken. Gleiches galt für Tiermessen, oder Immobilienmakler etc.

Von Ausgaben in Werbung mal ganz zu schweigen. Ich hätte viele verschiedene ADs parallel schalten müssen. Dies hätte enorm viel Kapital verschwendet.

Ich habe mehr Zeit damit verbracht mein Angebot zu erklären als hinter der Kamera zu stehen.

Dieses PDF hilft dir:

- zu verstehen warum Fokus wichtiger ist als Masse
- dein Angebot zu prüfen
- konkrete Schritte zu gehen, um als Experte sichtbar zu werden

Warum alles anbieten schadet

- Wenn niemand genau erkennt was du machst, bleibt deine Marke unscharf.
- Du wirst nicht als Experte wahrgenommen, sondern als ein „*Ramschladen*“.
- Kunden wissen nicht, warum sie gerade dich buchen sollen und gehen weiter.
- Deine Wunschkunden nehmen dich gar nicht erst in Betracht.

Im folgendem Abschnitt zeige ich dir einen klaren Schmerzpunkt, den viele Selbstständige kennen.

Hier ein Beispiel:

Du brauchst eine Operation an deinem Herzen. Gehst du zum Allgemeinmediziner und bit-test ihn die OP vorzunehmen? Oder wendest du dich an einen Herzspezialisten, der schon an hunderten Herzen operiert hat?

Hinzukommt kommt folgendes:

Wenn du **ALLES** kannst, kannst du das **MEISTE** nur gut *(wenn überhaupt)*.

Und jetzt solltest du dich folgendes Fragen:

Ist meinen Kunden „GUT“ gut genug?

Sei also selbst der Spezialist!

Ein konkreter Fokus erhöht die Conversion deiner Marke.

Doch was bringt es genau?

- Vertrauen in deine Fähigkeiten
- Die Möglichkeit Preise zu erhöhen
- deine potentiellen Kunden kommen mit einem speziellen Problem zu dir
- Deine Wunschkunden



Leitfragen zur Positionierung

Beantworte folgende Fragen ehrlich:

- Ist mein Angebot klar genug?
- Habe ich viele Besucher auf meiner Website, aber nur wenige Anfragen?
- Sticht eine Sache besonders heraus? Wird etwas besonders oft angefragt?
- Macht mir ein Punkt aus meinem Angebot besonders viel Spaß?

Sofort umsetzbare Tipps

- Finde deine Zielgruppe *(umso detaillierter, desto besser)*
 - Wen möchte ich ansprechen?
 - Wer ist mein Wunschkunde?
 - Wieviel Kapital sollte dieser haben?
 - Mit wem möchte ich zusammen arbeiten?
- Definiere deine Personal-Brand
 - Welches Fachwissen habe ich?
 - Wie kann ich Vertrauen aufbauen?
 - Welche Werte möchte vermitteln?
 - Was ist meine Geschichte?
- Kreiere passende Aussagen für Social Media, Webseite und Angebote



Du brauchst Hilfe dabei?

Wenn du willst, dass wir gemeinsam deine Positionierung schärfen und dich als Experte sichtbar machen, dann sichere dir jetzt dein kostenloses Strategiegeläch.

Vereinbare ein Termin auf über:

- @ fotografie@ds-capture.de
- 0172 4374609
- www.ds-capture.de

Oder schreibe mir eine DM über:

- @dawid_chmielewski_photo
- Dawid Chmielewski

