

Kommunikationsbriefing

Bevor wir starten, möchte ich dein Unternehmen, dein Angebot und deine Kunden besser kennenlernen. Die Fragen geben uns eine gemeinsame Grundlage für unsere Zusammenarbeit. Kurze Antworten oder Stichpunkte reichen völlig aus.

1. Was bietest du an?

Beschreibe kurz dein Unternehmen und die Angebote oder Leistungen, die aktuell im Mittelpunkt stehen.

2. Wen möchtest du erreichen?

Wer sind deine wichtigsten Kunden? Beschreibe sie so konkret, wie es für dein Angebot sinnvoll ist.

3. Was beschäftigt deine Kunden?

Mit welchen Fragen, Wünschen oder Herausforderungen kommen sie zu dir?

4. Was möchten deine Kunden mit deiner Unterstützung erreichen?

Was soll sich für sie verändern oder verbessern?

5. Warum entscheiden sich Kunden für dich?

Was schätzen bestehende Kunden besonders an dir, deinem Angebot oder deiner Arbeitsweise?

6. Was gibt es bereits?

Zum Beispiel Website, LinkedIn Profil, Newsletter, Blog oder andere Kommunikationskanäle. Bitte ergänze Links, wenn vorhanden.

7. Was funktioniert bereits gut und womit bist du noch nicht zufrieden?

Hier interessiert mich deine eigene Einschätzung. Was möchtest du beibehalten und wo wünschst du dir Veränderung?

8. Wie möchtest du wahrgenommen werden?

Welche Begriffe passen zu dir und deiner Kommunikation? Gibt es Formulierungen oder einen Ton, den du bewusst vermeiden möchtest?

9. Was möchtest du mit unserer Zusammenarbeit erreichen?

Was soll am Ende klarer, besser oder einfacher sein als heute?

10. Erklär mir dein Angebot.

Stell dir vor, wir kennen uns noch nicht. Wie würdest du mir in drei bis vier Sätzen erklären, was du anbietest, für wen und warum es für diese Menschen relevant ist?

Bitte nicht lange darüber nachdenken. Schreib es so, wie du es auch in einem Gespräch erklären würdest.

Optional: Gibt es noch etwas, das ich vor unserem Gespräch wissen sollte?

Das reicht mir als Grundlage erstmal vollkommen aus.

Bitte schicke es mir zurück an: textgold-ka@gmx.de