DIE EXPERTEN-PITCH-FORMEL IN 5 SCHRITTEN

Expertise auf den Punkt.

Für Mensch und KI.

Wie du deine Expertise so auf den Punkt bringst, dass Premium-Kunden dich wählen und buchen – und KI dich empfiehlt.



- 5-Schritte-Formel
- 10 Hook-Arten
- Praxisbeispiele
- Dein Pitch-Workbook

Martina Fuchs
Positionierungs- & Markenstrategin

Deine Expertise verdient mehr als eine austauschbare Vorstellung

Vielleicht kennst du diese Situation: Jemand fragt dich, was du beruflich machst. Du beginnst zu erklären, nennst deine Leistungen, Methoden und Erfahrungen – und merkst, dass das Entscheidende noch nicht beim Gegenüber angekommen ist.

Das Problem ist selten fehlende Expertise. Viel häufiger fehlt eine Formulierung, die aus komplexem Wissen eine klare, relevante Botschaft macht, die im Kopf und Herz der potenziellen Kunden landet.

Ein guter Experten-Pitch ist deshalb weder eine Mini-Biografie noch ein auswendig gelernter Verkaufsspruch. Er bringt auf den Punkt, für wen du arbeitest, welche Probleme und Herausforderungen du lösen hilfst, wodurch sich dein Ansatz auszeichnet und welchen Wert das für deine Kunden hat.

Die entscheidende Frage lautet nicht: „Wie erzähle ich möglichst viel über mich?“ Sondern: **„Was muss mein Gegenüber verstehen, um den wahren Wert meiner Expertise zu erkennen?“**

Ein Pitch ist oft die erste – und manchmal die einzige – Gelegenheit, einen bleibenden Eindruck zu hinterlassen: bei potenziellen Kunden, Journalisten, Kooperationspartnern oder Veranstaltern. Du setzt ihn im persönlichen Gespräch ebenso ein wie auf deiner Website, in Social-Media-Profilen, in Podcast-Interviews oder auf der Bühne.

KI-HINWEIS

Und noch etwas hat sich verändert: Immer mehr Menschen fragen nicht mehr nur Google, sondern ChatGPT, Claude oder Perplexity, wen sie für ein Thema beauftragen sollen. Diese KI-Systeme empfehlen nur Experten, deren Positionierung sie eindeutig verstehen. Dein Pitch muss heute also zwei überzeugen: Menschen und KI.

— Dein Ergebnis nach diesem Workbook: ein prägnanter Pitch, als Kurz- und als Langfassung, den du in deiner eigenen Sprache weiterentwickeln und testen kannst.

Am Anfang war das Wort – und vor dem Wort die Positionierung.

Fehlen dir die richtigen Worte, dann fehlt dir Klarheit bei deiner Positionierung.

— MARTINA FUCHS

Bevor du an Worten feilst: Wie klar ist deine Positionierung?

Ein Pitch kann nur so präzise sein wie die Positionierung, auf der er aufbaut. Wenn du selbst nicht klar benennen kannst, welche Kunden du erreichen willst, wofür deine Expertise steht und wodurch du dich unterscheidest, lässt sich diese Unschärfe nicht mit einer kreativen Formulierung schönreden.

Gerade erfahrene Experten haben häufig nicht zu wenig zu sagen, sondern zu viel. Die Kunst liegt darin, bewusst zu entscheiden, welche Kompetenz für welche Menschen im Vordergrund stehen soll.

Schnelltest: Wie klar ist dein Positionierungs-Fundament?

1. Kann ich meine Wunschkunden konkret beschreiben – einschließlich der Situation, in der sie Unterstützung suchen?
2. Kann ich das zentrale Problem und das gewünschte Ergebnis klar benennen?
3. Ist verständlich, was meinen Ansatz und mein Expertenprofil von Alternativen unterscheidet?
4. Erkennt ein potenzieller Kunde, warum meine Leistung für ihn relevant und wertvoll ist?
5. Würde eine KI, die meine Website und mein LinkedIn-Profil liest, in einem Satz richtig zusammenfassen, wofür ich stehe und für wen ich arbeite?

Wenn du bei mehreren Fragen ins Stocken gerätst, lohnt sich vor allem die Arbeit am Fundament. Die Experten-Pitch-Formel hilft dir, diese offenen Punkte sichtbar zu machen. Wichtig: Sie ersetzt keine Positionierungsstrategie.

MEIN TIPP

Prüfe deine Positionierung mindestens einmal im Jahr. Dein Markt, deine Kunden und du selbst entwickeln sich weiter – deine Positionierung sollte Schritt halten. Wie wir das gemeinsam prüfen können, erfährst du am Ende dieses Workbooks.

Die sechs häufigsten Fehler im Experten-Pitch

1 **Zu viele Informationen**

Du berichtest über Stationen, Ausbildungen, Methoden und Zahlen und sprichst dabei vor allem über dich, bevor überhaupt klar ist, warum das für dein Gegenüber wichtig sein soll.

2 **Eine unklare Zielgruppe**

Du willst möglichst viele Menschen ansprechen. Das Ergebnis klingt allgemein und niemand fühlt sich wirklich angesprochen.

3 **Leistungen statt Wirkung**

Du erklärst, was du machst, aber nicht, was sich dadurch für deine Kunden verändert.

4 **Austauschbare Versprechen**

Formulierungen wie „ganzheitlich", „individuell" oder „maßgeschneidert" bleiben ohne konkreten Bezug wenig aussagekräftig. Auch KI-Systeme können mit solchen Floskeln nichts anfangen – sie ordnen dich keinem klaren Thema zu und empfehlen dich deshalb nicht.

5 **Kein nächster Schritt**

Du weckst Interesse, lässt dein Gegenüber aber offen, wie es mit dir weitergehen könnte.

6 **Unsicheres Auftreten**

Du relativierst, formulierst vorsichtig oder entschuldigst dich fast für dein Angebot. Wenn du selbst nicht spürbar überzeugt bist, warum sollte es dein Gegenüber sein? Oft steckt dahinter kein Auftrittsproblem, sondern ein Angebot, das noch nicht klar genug ist.

Merke: Fokus und Präzision sind kein Verzicht auf Kompetenz. Sie zeigen, dass du das Wesentliche deiner Expertise erkennst und verständlich vermitteln kannst.

Die Experten-Pitch-Formel in 5 Schritten

Die folgende Struktur verbindet Aufmerksamkeit, Relevanz und einen klaren nächsten Schritt. Sie ist ein Baukasten: In einer sehr kurzen Vorstellung verdichtest du mehrere Elemente zu einem Satz; in einem Webinar oder Verkaufsgespräch kannst du sie ausführlicher entfalten.

1. **HOOK**
   Eröffne mit einer Beobachtung, Frage oder Aussage, die für deine Zielgruppe relevant ist.

2. **PROBLEM**
   Zeige, dass du die Herausforderung deiner potenziellen Kunden verstehst und warum es sich lohnt, sie jetzt zu lösen.

3. **LÖSUNG**
   Beschreibe deinen Ansatz und welche Rolle deine Expertise dabei spielt.

4. **NUTZEN**
   Mache deutlich, was sich für den Kunden konkret verbessert.

5. **CALL TO ACTION**
   Schlage einen einfachen, passenden nächsten Schritt vor.

DIE GRUNDREGEL JEDES ERFOLGREICHEN PITCHES

Weniger ist mehr.

Weniger erzählen, mehr Bedeutung vermitteln. Dein Hook muss nicht nur auf Aufmerksamkeit gedrillt, sondern auch relevant sein – Glaubwürdigkeit und Kontext wirken stärker als ein künstlicher Spannungsbogen.

KI-TIPP

Verwende deinen Ein-Satz-Pitch überall gleich – auf Website, LinkedIn und im Podcast-Profil. Je einheitlicher deine Botschaft, desto sicherer ordnet dich eine KI deinem Thema zu und empfiehlt dich weiter.

Schritt für Schritt zu deiner Botschaft

1 HOOK

Was muss dein Gegenüber hören, damit es innerlich sagt: „Das betrifft mich"?

BEISPIEL

„Du bist fachlich längst etabliert – aber sobald es um deine Positionierung geht, klingst du wie viele andere?"

2 PROBLEM

Beschreibe die Situation so präzise, dass sich dein Wunschkunde darin wiedererkennt – und mache spürbar, was es ihn kostet, wenn sich nichts ändert.

BEISPIEL

„Viele erfahrene Berater haben ein breites Leistungsspektrum. Gerade deshalb fällt es ihnen schwer, ihren besonderen Wert in wenigen Sätzen deutlich zu machen. Die Folge: Gute Aufträge gehen an Wettbewerber, die sich klar für ein Thema im Markt positioniert haben."

3 LÖSUNG

Erkläre, was du tust und wodurch dein Ansatz besonders ist. Ein eigener Methodenname hilft nur, wenn auch seine Funktion verständlich wird.

BEISPIEL

„Mit meiner Expert Branding Matrix arbeite ich den strategischen Kern deiner Expertise heraus und übersetze ihn in eine klare Expertenpositionierung."

4 NUTZEN

Formuliere die erwünschte Veränderung aus Kundensicht statt eine pauschale Erfolgsgarantie.

BEISPIEL

„Damit potenzielle Premiumkunden schneller erkennen, weshalb deine Leistung zu ihrem Anliegen passt – und nicht einfach nur den Preis vergleichen, sondern den Wert deiner Expertise sehen."

5 CALL TO ACTION

Leite zu einer konkreten nächsten Handlung über. Sie sollte zur Situation passen.

BEISPIEL

„Wenn du herausfinden möchtest, ob deine Positionierung für oder gegen dich arbeitet, dann lass uns darüber sprechen."

10 Hook-Arten für deinen Experten-Pitch

Wähle nicht den auffälligsten, sondern den passendsten Hook. Zu jeder Hook-Art findest du ein Beispiel aus der Positionierung und – wo es passt – eines aus einer anderen Branche. So überträgst du sie leichter auf dein Thema.

01

Der provokante Hook

Stellt eine verbreitete Annahme infrage.

„Mehr Sichtbarkeit löst kein Positionierungsproblem. Sie macht es nur sichtbarer."

BURNOUT-PRÄVENTION „Wer sagt, er habe seinen Stress im Griff, unterschätzt ihn oft am meisten."

02

Der Frage-Hook

Aktiviert gedankliche Selbstprüfung.

„Können deine Wunschkunden in einem Satz erklären, weshalb sie gerade dich beauftragen sollten?"

IT-SICHERHEIT „Wie viele vertrauliche Daten setzt du täglich einem möglichen Cyberangriff aus?"

03

Der überraschende Hook

Eröffnet einen ungewohnten Blick auf ein bekanntes Thema.

„Ein ausführliches Leistungsportfolio kann deine Chancen, beauftragt zu werden, sogar verschlechtern."

RECRUITING „Die teuerste Stelle in deinem Unternehmen ist die, die gerade unbesetzt ist."

04

Der Zahlen-Hook

Eine konkrete Zahl macht die Aussage greifbar und merkfähig.

„Drei Sätze. Mehr braucht dein Pitch nicht – wenn es die richtigen sind."

SOCIAL-MEDIA-MARKETING „Drei Sekunden – so lange hast du, bis jemand an deinem Video vorbeiscrollt."

05

Der problemorientierte Hook

Das benannte Problem schafft Wiedererkennung.

„Du hast jahrelange Erfahrung und trotzdem können Interessenten nach deinem Pitch nicht sagen, was dich von anderen unterscheidet."

E-COMMERCE „Dein Online-Shop hat genug Besucher – aber zu wenige davon kaufen. Woran liegt das?"

10 Hook-Arten für deinen Experten-Pitch

06

Der Storytelling-Hook

Eine kurze Szene, in der sich dein Gegenüber wiedererkennt, macht ein abstraktes Problem greifbar.

„Netzwerkabend, die Frage: ‚Und was machst du so?' Drei Minuten später kennt dein Gegenüber deinen Lebenslauf – weiß aber immer noch nicht, warum es dich anrufen sollte."

COACHING „Vor einem Jahr kam ein Klient zu mir, der völlig ausgelaugt war. Heute läuft er seinen ersten Halbmarathon."

07

Der Zukunfts-Hook

Macht die erwünschte Veränderung anschaulich.

„Stell dir vor, deine Wunschkunden verstehen schon nach wenigen Sätzen, weshalb deine Expertise genau zu ihrem Anliegen passt."

FINANZBERATUNG „Stell dir vor, du gehst in Rente und musst dir nie wieder Gedanken über Geld machen."

08

Der Vergleichs-Hook

Eine Analogie vereinfacht komplexe Zusammenhänge.

„Dein Pitch ist wie ein Schaufenster: Nicht das komplette Lager muss ins Fenster, sondern das, was die richtigen Menschen in deinen Laden bringt."

PROJEKTMANAGEMENT „Gutes Projektmanagement ist wie ein Uhrwerk: Jedes Rädchen muss ineinandergreifen."

09

Der Schmerzpunkt-Hook

Zeigt die Konsequenz des ungelösten Problems.

„Wie viele gute Gespräche verlaufen im Sand, weil dein Gegenüber dich zwar sympathisch findet, den konkreten Nutzen aber nicht erkennt?"

ZEITMANAGEMENT „Wie viele Stunden verlierst du jede Woche, weil dir ein klarer Plan für deine Prioritäten fehlt?"

10

Der Herausforderungs-Hook

Fordert zur unmittelbaren Anwendung auf.

„Versuche einmal, deine Expertise in 30 Sekunden zu erklären – ohne Berufsbezeichnung und ohne Fachjargon."

SPRACHKURSE „Kannst du mit 30 Minuten am Tag eine neue Sprache lernen? Probiere es aus – und finde es heraus."

Wichtig: Verwende Statistiken nur, wenn du sie verlässlich belegen kannst. Konkrete Beobachtungen und scharfe Fragen wirken häufig stärker als spektakuläre, aber fragwürdige Prozentzahlen.

Deine 3 Hook-Varianten

Ein Hook ist ein Versuch – drei Varianten sind ein Test. Formuliere drei Einstiege mit unterschiedlichen Hook-Arten und finde heraus, welcher bei deinen Wunschkunden am stärksten wirkt.

Variante 1 Hook-Art: _____

Variante 2 Hook-Art: _____

Variante 3 Hook-Art: _____

So findest du deinen stärksten Hook

- **Wähle passend:** Welche Hook-Art passt zu deiner Zielgruppe, deinem Thema und deiner Persönlichkeit?
- **Mach ihn konkret:** Je spezifischer dein Hook, desto eher fühlt sich dein Wunschkunde gemeint.
- **Teste:** Probiere deine Varianten in Gesprächen, Posts oder Videos aus und achte darauf, welche echte Nachfragen auslöst.

09 · PRAXISBEISPIEL

Wie aus einer Berufsbezeichnung ein Experten-Pitch wird

AUSTAUSCHBARE AUSGANGSVERSION

„Ich bin Unternehmensberaterin und begleite meine Kunden ganzheitlich in den Bereichen Strategie, Marketing und Kommunikation."

Was fehlt? Für wen ist das relevant? Welche geschäftliche Herausforderung steht im Mittelpunkt? Was soll sich durch die Zusammenarbeit verändern?

↓

PRÄZISERE VERSION · 60–90 SEKUNDEN

„Viele etablierte Experten verfügen über hervorragende Fachkompetenz, werden am Markt aber trotzdem mit austauschbaren Anbietern verglichen. Ich helfe ihnen, ihre Expertise strategisch zu positionieren, ihr einzigartiges Expertenprofil sichtbar zu machen und Angebote zu entwickeln, die für anspruchsvolle Premiumkunden nachvollziehbar wertvoll sind. Wenn du prüfen möchtest, wie klar dein Experten-Profil bereits ist, lass uns einen Blick darauf werfen."

Warum diese Version stärker ist: Sie beschreibt eine erkennbare Kundensituation, macht den Lösungsansatz verständlich und formuliert den Nutzen ohne übertriebene Versprechen. Sie ist ein Beispiel für einen längeren Gesprächseinstieg (60–90 Sekunden), keine zwingende Vorlage.

ELEVATOR-PITCH · 1 SATZ

„Ich helfe etablierten Experten und Beratern, den Wert ihrer Expertise so zu positionieren, dass Premiumkunden verstehen, warum sie gerade mit ihnen arbeiten sollten."

Jetzt bist du dran: Entwickle deinen Pitch

Beantworte die folgenden fünf Fragen möglichst konkret. Schreibe zunächst in deinen eigenen Worten. Die elegante Formulierung kommt im zweiten Schritt.

1 **Wen genau möchtest du erreichen?**
Beschreibe nicht alle möglichen Kunden, sondern deine wichtigste Wunschkundengruppe.

2 **Welches Problem oder welchen Wunsch haben diese Menschen?**
Benenne die Situation aus Sicht deiner Kunden – und was es sie kostet, wenn sich nichts ändert.

3 **Wie hilfst du ihnen?**
Beschreibe deinen Ansatz verständlich, ohne Methodenlisten.

4 **Was soll sich für sie verändern?**
Denke an Ergebnisse, Entscheidungen, Sicherheit, Zeit oder wirtschaftlichen Nutzen.

5 **Was ist der passende nächste Schritt?**
Ein Gespräch, eine konkrete Ressource oder eine Einladung.

© Martina Fuchs | Experten+Marketing

Dein Pitch-Entwurf

Formuliere nun deinen Pitch. Nutze die fünf Bausteine als Orientierung, nicht als starre Satzschablone. Lies den Text anschließend laut – erst dann merkst du, wo er zu kompliziert oder zu lang ist.

1 MEIN HOOK

2 DIE HERAUSFORDERUNG MEINER KUNDEN

3 MEIN ANSATZ

4 DER KONKRETE NUTZEN

5 MEIN NÄCHSTER SCHRITT / CALL TO ACTION

MEIN PITCH IN EINEM SATZ · ELEVATOR-VERSION

12 · FEINSCHLIFF

Der 60-Sekunden-Check

Prüfe deinen Entwurf anhand dieser sieben Kriterien. Wo du zögerst, liegt vermutlich noch Potenzial für mehr Präzision.

- [ ] Meine Wunschkunden erkennen sich in meiner Botschaft wieder.
- [ ] Das zentrale Problem oder Ziel wird verständlich.
- [ ] Ich spreche über Wirkung statt nur über Tätigkeiten.
- [ ] Meine besondere Perspektive oder mein Ansatz wird erkennbar.
- [ ] Der Text klingt natürlich, wenn ich ihn laut ausspreche.
- [ ] Ich kann meinen Pitch selbstbewusst sagen – ohne zu relativieren.
- [ ] Der nächste Schritt ist klar und fühlt sich passend an.

Teste zwei Varianten: eine kurze Fassung für spontane Gespräche und eine etwas ausführlichere für Website, Interview oder ein geplantes Verkaufsgespräch.

Wie lang darf dein Pitch sein?

1 Satz

LinkedIn-Headline, Profil-Bio, Website-Startseite, E-Mail-Signatur

30 Sekunden

Networking, Vorstellungsrunden, Zoom-Breakouts, spontane Begegnungen

60–90 Sekunden

Podcast-Interviews, Webinare, Messen, Kongresse, Speaker-Bühne, Kurzvideos

DER KI-TEST

Gib deinen Pitch in ChatGPT oder Claude ein und frage: „Für wen ist diese Person die richtige Expertin, und welches Problem löst sie?" Deckt sich die Antwort mit dem, was du sagen willst?

Dein Pitch muss nicht möglichst viel über dich erzählen. Er muss den richtigen Menschen möglichst schnell klarmachen, warum deine Expertise für sie relevant ist.

Dein KI-Pitch-Check

Lass deinen Entwurf von ChatGPT, Claude oder einer anderen KI prüfen – nach genau den Kriterien aus diesem Workbook. Kopiere den Prompt, setze deine Angaben ein und nutze das Feedback für deine nächste Fassung.

PROMPT ZUM KOPIEREN

Du bist ein erfahrener Experte für Positionierung und Experten-Marketing. Prüfe meinen Experten-Pitch nach der 5-Schritte-Formel: Hook, Problem, Lösung, Nutzen, Call to Action.

Meine Wunschkunden: **[Wen genau willst du erreichen?]**
Mein Pitch: **[Deinen Entwurf hier einfügen]**

1. Bewerte jeden der fünf Schritte mit 1 bis 5 Punkten und begründe kurz.
2. Prüfe auf typische Fehler: zu viele Informationen, unklare Zielgruppe, Leistungen statt Wirkung, austauschbare Floskeln, fehlender nächster Schritt, unsichere Formulierungen.
3. Fasse in einem Satz zusammen, für wen ich arbeite und welches Problem ich löse – so, wie du es verstanden hast.
4. Schlage zwei verbesserte Fassungen vor: eine Ein-Satz-Version und eine 30-Sekunden-Version. Erfinde keine Fakten, Zahlen oder Kundenbeispiele.
5. Wenn mein Pitch unklar bleibt, weil Zielgruppe oder Positionierung unscharf sind, sag mir das offen.

So nutzt du das Ergebnis

1. **Vergleiche Punkt 3 mit deiner Absicht.** Deckt sich die Zusammenfassung der KI mit dem, was du sagen willst? Das ist dein KI-Test.
2. **Übernimm Vorschläge nicht blind.** Lies sie laut und prüfe, ob sie nach dir klingen – dein Pitch muss zu dir passen, nicht zur KI.
3. **Meldet die KI eine unscharfe Positionierung zurück,** liegt dein Hebel nicht in der Formulierung, sondern im Fundament. Genau das klären wir in deinem Positionierungs-Check.



Martina Fuchs

Positionierungs- & Markenstrategin

„Vom Hidden Champion zum Leuchtturm deiner Branche."







Seit über 30 Jahren bewege ich mich in der Welt der Medien, Marken und des Marketings. Meine Wurzeln liegen im Journalismus – bei großen bayerischen Tageszeitungen und internationalen Magazinen wie Cosmopolitan, Harper's Bazaar und Homes & Gardens. Außerdem habe ich digitale Plattformen mitentwickelt, darunter Womens Net, eine der ersten Online-Plattformen für Frauen (Schwarzkopf & Henkel Cosmetics), und die Erfolgsplattform KarriereBoost.de (Haufe + Schäffer-Poeschel).

Heute unterstütze ich Experten, Berater, Coaches und Unternehmer dabei, ihre Expertise unverwechselbar zu positionieren und als starke Marke sichtbar zu machen – so, dass anspruchsvolle Kunden verstehen, warum sie gerade mit ihnen arbeiten sollten. Mein Motto: **SMART statt hart zum Erfolg.**

- Manager Magazin: Auszeichnung als TOP COACH
- Bestseller-Autorin von sechs Büchern, u. a. „Digital Expert Branding" und „Ihr Weg zum Status »ausgebucht«" (Haufe)
- Member der COSMOPOLITAN SupportHer Academy
- Handelsblatt-Auszeichnung: „Die besten Wirtschaftsbücher von Frauen"
- Host des ausgezeichneten 5-Sterne-Podcasts „Status:Ausgebucht"
- Isarnetz Blog Award (Web Woche München): Best Corporate Blog

BEKANNT AUS

BR Bayerisches Fernsehen · Handelsblatt · manager magazin · COSMOPOLITAN · Merkur · KarriereBoost · UPLOAD · itv NEWS

Dein Pitch ist nur so stark wie deine Positionierung.

Du kannst deinen Pitch noch so ausgefeilt formulieren. Wenn potenzielle Kunden nicht klar erkennen, wofür du stehst, was dich von anderen Experten unterscheidet und weshalb sie gerade mit dir arbeiten sollten, wird selbst der beste Pitch seine Wirkung verfehlen.

DEIN PERSÖNLICHER POSITIONIERUNGS-CHECK

In einem kostenfreien Gespräch werfen wir gemeinsam einen strategischen Blick auf deine aktuelle Expertenpositionierung. So läuft es ab:

1. **Termin buchen.** Wähle über den Link einen passenden Termin für unser Gespräch.
2. **Check ausfüllen.** Nach der Buchung erhältst du den Link zu deinem Positionierungs-Check. Du beantwortest die Fragen in Ruhe vorab – so gehen wir gut vorbereitet ins Gespräch.
3. **Gemeinsam auswerten.** Im Gespräch sprechen wir über deine Antworten und deine Themen und schauen uns an:

- Wie klar und unverwechselbar ist dein Expertenprofil?
- Erkennen deine Wunschkunden den besonderen Wert deiner Expertise?
- Versteht auch eine KI, wofür du stehst – und würde sie dich weiterempfehlen?
- Wo liegt dein größter Hebel, um für anspruchsvolle Premiumkunden zur bevorzugten Wahl zu werden?

Du bekommst meine professionelle Einschätzung und eine konkrete Empfehlung, wo du ansetzen solltest. Kein vollständiges Positionierungskonzept, sondern ein fokussierter Blick auf deinen nächsten sinnvollen Schritt.

Jetzt kostenfreien Positionierungs-Check buchen

20 Minuten · martina-fuchs.com/termin



Martina Fuchs

Positionierungs- & Markenstrategin · Experten+Marketing, München

WEB	martina-fuchs.com
MAIL	post@martina-fuchs.com
LINKEDIN	linkedin.com/in/martinafuchs
PODCAST	„Status:Ausgebucht" · martina-fuchs.com/podcast
TERMIN	**martina-fuchs.com/termin**

Noch nicht bereit für ein Gespräch? Hör in meinen Podcast „Status:Ausgebucht" rein oder vernetze dich mit mir auf LinkedIn.

© 2026 Martina Fuchs | Experten+Marketing, München. Alle Rechte vorbehalten. Dieses Workbook ist für den persönlichen Gebrauch bestimmt. Weitergabe, Vervielfältigung oder Veröffentlichung – auch in Auszügen – nur mit vorheriger schriftlicher Zustimmung.