



Potential.Licht

Für meine Einzigartigkeit



DER START

Finde deine eigene Klarheit!

Kenne dich selbst und sei dir klar darüber, warum du tust, was du tust und was dich ausmacht!



KONZEPT & ANGEBOT

Kenne deine Zielgruppe & entwickle dein Angebot!

So positionierst du dich nachhaltig und kannst sie mit deiner Botschaft authentisch berühren und abholen.



LET'S GO!

Jetzt ist es an der Zeit die Dinge umzusetzen!

Das Design und Layout wird entwickelt, auf dich abgestimmte Farben ausgewählt und ein Gespür für Texte und Fotos entwickelt, die ganz zu deinem Auftritt passen.



WERDE SICHTBAR!

Lege die Kanäle fest, auf denen du wirken möchtest!

Auf Basis der vorher erarbeiteten Informationen, ist es nun einfach und rasch möglich in die Sichtbarkeit zu kommen und einen wirkungsvollen Auftritt zu erstellen.

Mein Tipp:

Nimm dir gerne für die Ausarbeitung ein wenig Zeit und lass die Fragen in diesem Workbook in Ruhe wirken.

Spüre dabei gut in dich hinein und beobachte dabei vor allem, was immer wieder auftaucht. Das sind wichtige Botschaften!



Ich bin wertvoll.

**Ich bin die Basis
für mein Wirken.**

1) FINDE DEINE EIGENE KLARHEIT

Was fällt dir leicht, was Außenstehende als beeindruckend bezeichnen?

Für welche Werte stehst du in deinem Leben ein?

Was hast du schon erfolgreich in deinem Leben gemeistert?



Ich bin Schöpfer.

**Meine Visionen
sind kostbar.**

2) KONZEPT & ANGEBOT

Kenne deinen USP - dein Alleinstellungsmerkmal!

Ziehe damit die richtigen Menschen in dein Leben und bringe dein Business nicht nur äußerlich, sondern aus deinem Innersten heraus zum Leuchten!

**Worüber könntest du tagelang sprechen?
Welche Tätigkeit machst du total gerne?**

**Welche Lebenserfahrungen hast du bereits gesammelt?
Welche Stärken hast du?
Was fällt dir besonders leicht?**



**Wobei brauchen andere Menschen Hilfe?
Welches Problem kann gelöst werden?**

2) KONZEPT & ANGEBOT

Erstelle dein Angebot und definiere deine Zielgruppe!

Ein konkretes Angebot für deine spezifische Zielgruppe ist entscheidend, um sicherzustellen, dass diese genau weiß, welchen Mehrwert du für sie bietest und wie deine Produkte oder Dienstleistungen ihre Bedürfnisse und Anforderungen erfüllen.

Schritt 1: Schreibe **dein Angebot** hier! [Angebot]

Schritt 2: Wer ist dein **Wunschkunde**? (Alter, Geschlecht, Wohnort, Ausbildung, Beziehungsstatus, Beruf, etc.) [Zielgruppe]

Schritt 3: Wie ist die **Ausgangslage** von deinen Kunden? Vor welcher Herausforderung / Problem steht dein Kunde? [Problem]

2) KONZEPT & ANGEBOT

Schritt 4: Was möchtest du mit deinem Angebot bei deinem Kunden bewirken? Wie ist der ideale Zustand deines Kunden nach dem Angebot? Welchen **Benefit bzw. Nutzen** zieht dein Kunde aus deinem Angebot? [Nutzen]

Schritt 5: Warum soll jemand dein Angebot kaufen und nicht das von jemand anderen? Was gibt es nur bei dir? [einzigartige Lösung]

Schritt 6: Wo hält sich deine Zielgruppe auf? Wo findet deine Zielgruppe dein Angebot? (Social Media, Website, Google Ads, (lokale) Zeitungen und Magazine, Mundpropaganda, etc.)

2) KONZEPT & ANGEBOT

GRATULATION - du hast super gearbeitet!

Du hast nun deinen USP selbständig entwickelt. Nun ist es an der Zeit ihn zusammenzufügen und sichtbar zu machen.

Nutze dabei die folgende Textstruktur:

[Angebot] unterstützt [Zielgruppe] bei [Problem] um [Nutzen] durch [einzigartige Lösung].



Ich bin mutig.

**Klarheit für
mein Vorhaben.**

3) LET'S GO!

Nun dreht sich alles um deinen individuellen Look und um die Kommunikation zu deiner Zielgruppe!

Über den gezielten Einsatz deiner Sprache bestimmst du, welche Kunden du anziehst und wie sich dein Angebot verkauft. Worte haben einen maßgeblichen Faktor für deinen Erfolg.

Allgemeine Fragen zur Inspiration:

Welche Gefühle möchtest du mit deiner Präsenz erwecken?

Als was möchtest du gesehen werden?

Welche Atmosphäre möchtest du schaffen?

KOMMUNIKATION MIT DEINER ZIELGRUPPE

Wie möchtest du deine Zielgruppe ansprechen (Sie oder du)?

Wie soll die Stimme klingen? (Fröhlich, locker, verspielt, sachlich, etc.)? Wovon fühlen die Kunden sich angesprochen und vor allem abgeholt?

3) LET'S GO!

KOMMUNIKATION MIT DEINER ZIELGRUPPE

Gibt es Worte / Phrasen, die du selbst immer wieder in der Interaktion mit Kunden benutzt?

Gibt es Worte, die in deinem Themenbereich besonders relevant sind?

Wie viel Persönlichkeit / persönliche Geschichte von dir selbst und deinem Business möchtest du teilen? (Blick hinter die Kulissen)

3) LET'S GO!

VISUELLES DESIGN

Nun erschaffen wir dein einzigartiges Design!

Das Design baut auf deiner Positionierung sowie deinem Kommunikations- und Sprachstil auf. Dabei ist unbedingt zu beachten, dass deine Schriften, Farben und deine Bildsprache zu dir, deinem Wirken und deiner Zielgruppe passen.

AUSWAHL DEINER FARBEN

Achte dabei auf die Wirkung der Farben und wie diese miteinander harmonisieren. Es empfiehlt sich 3 bis maximal 4 Farben zu definieren.

		HEX-Code:
Primärfarbe:	<input type="text"/>	<input type="text"/>
Sekundärfarbe:	<input type="text"/>	<input type="text"/>
Akzentfarbe:	<input type="text"/>	<input type="text"/>
Akzentfarbe: (optional)	<input type="text"/>	<input type="text"/>

EXKURS: DIE WIRKUNG VON FARBEN



neutral, schlicht, freundlich, leer, unschuldig, hell, sauber, einheitlich, harmonisch, gleichgültig, bescheiden, rein, kalt
Weiß bringt andere Farben zur Geltung.



hell, leuchtend, strahlend, heiter, offen, optimistisch, freundlich, kommunikativ, wach, kreativ, leicht
Gelb ist ideal um Dinge hervorzuheben.



freudig, vital, schöpferisch, aufhellend, belebend, freundlich, warm, lebensfreudig, aufdringlich, überzeugend, jung, optimistisch, kreativ
Orange spricht ein junges Publikum an.



auffallend, signalisierend, anregend, Liebe, leidenschaftlich, warnend, aktiv, anziehend, feurig, kraftvoll, mutig, dominant, aggressiv
Rot sparsam einsetzen um Aufmerksamkeit zu erzielen.



magisch, originell, kreativ, spirituell, unsicher, eitel, außergewöhnlich, selbstbewusst, unnatürlich, unnahbar, fantasievoll, würdevoll
Violett spricht eher Frauen an und wirkt geheimnisvoll.



friedlich, beständig, zuverlässig, treu, sachlich, vertrauensvoll, seriös, zurückhaltend, langweilig, weit, unpersönlich, kühl
Blau wirkt gerne im Business genutzt, weil sie Sicherheit vermittelt.



beruhigend, harmonisch, natürlich, entspannend, erholsam, positiv, heilend, frisch, lebendig, Wachstum, Gesundheit, Farbe des Lebens
Grün unterstützt eine nachhaltige, naturbezogene Ausrichtung.



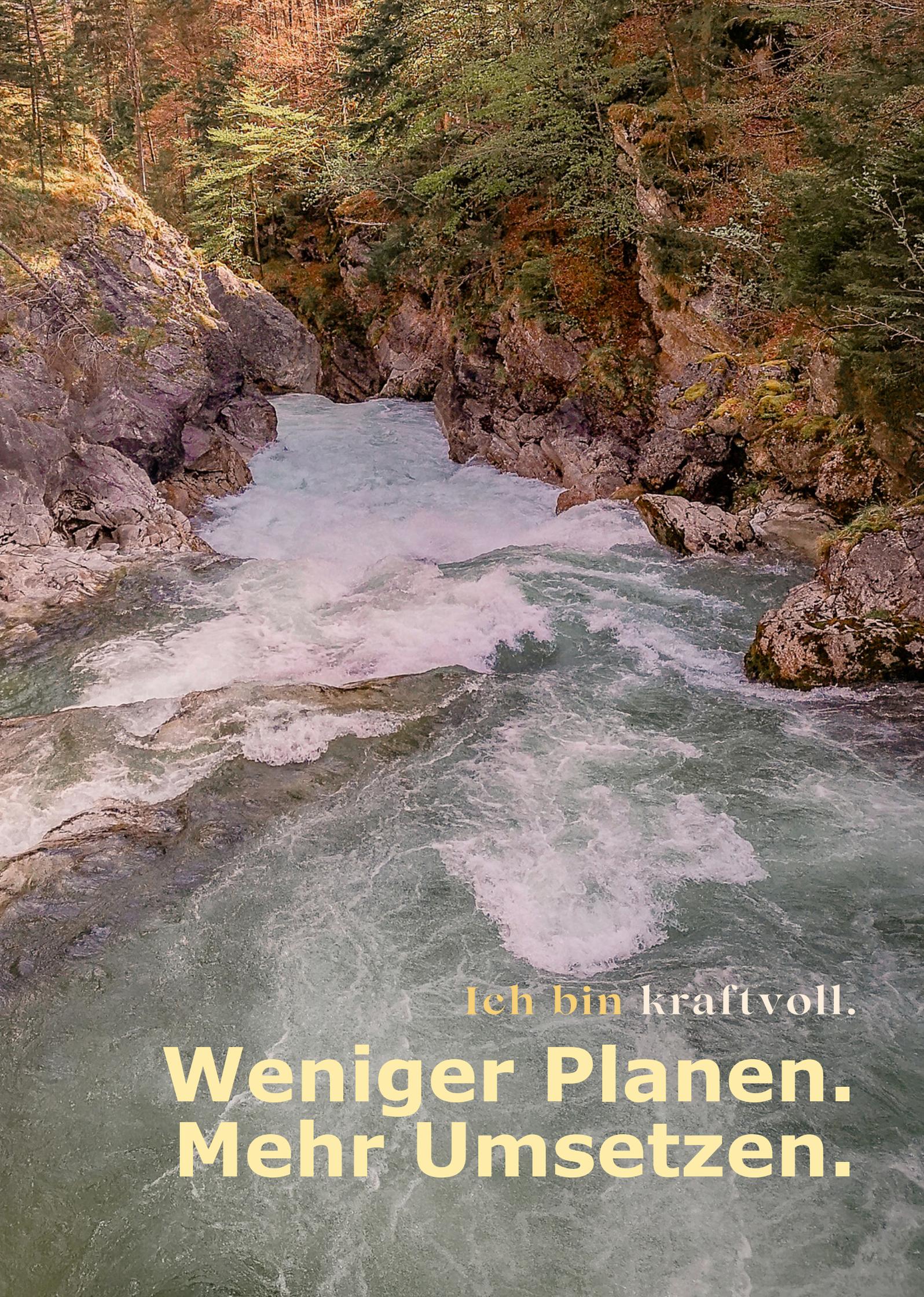
authentisch, altmodisch, schmutzig, freundlich, natürlich, organisch, bodenständig, geborgen, naturverbunden, langweilig, zurückgezogen, zuverlässig, einfache Lebensart, Bescheidenheit, Erde
Braun schafft eine angenehme Atmosphäre.



zurückhaltend, trist, formal, langweilig, emotionslos, konventionell, nüchtern, unauffällig, professionell, vorsichtig, edel
Grau schafft einen weicheren Kontrast zu anderen Farben.



klassisch, sachlich, schlicht, distanziert, traurig, kraftvoll, dominant, glaubwürdig, beständig, unbeweglich, autoritär, schwer, unabhängig
Schwarz wirkt je nach Kombination mit anderen Farben.



Ich bin kraftvoll.

**Weniger Planen.
Mehr Umsetzen.**

3) LET'S GO!

VISUELLES DESIGN

AUSWAHL DEINER SCHRIFTEN

Für die Gestaltung der Inhalte (Website / Folder / Visitenkarten / Digital Content) empfiehlt sich der Einsatz von zwei bis drei Schriftarten. Dabei wird jeweils eine für Überschriften (Haupt- und/oder Unterüberschriften), Highlight-Texte (zum Beispiel Zitate) und Fließtext eingesetzt.

Kostenlose Schriften findest du beispielsweise bei Google Fonts.

Überschriften:

Fließtext:

Highlights:

AUSWAHL DEINER BILDER

Deine Bilder haben maßgeblichen Einfluss auf dein Wirken. Achte daher darauf, dass diese zu deinem Auftritt passen. Bilder beeinflussen uns Menschen stark im Unterbewusstsein. Daher ist es wichtig, hierauf ganz besonderen Wert zu legen.

Sei aufmerksam, welche Farbwelten und Stimmungen sich in den Bildern widerspiegeln.

Du hast mehrere Auswahlmöglichkeiten: du kannst schöne, kostenfreie Stockfotos nutzen oder du lässt von einem professionellen Fotografen ansprechende Fotos von dir machen.

Tipp: vielleicht gibt es ja eine liebe nahestehende Person, die dich gerne ablichtet und mit ein paar kleinen Fototricks wirken diese auch oft sehr professionell.

HERZLICHE GRATULATION!

DU BIST SPITZE!

Nun hast du die perfekte
Vorbereitung für deinen
Markenauftritt!