



[stori]

RESET

Dein Business bist Du



WORKBOOK

MODUL 3



Inhalt

12. Meine aktuelle Ausrichtung.

13. Meine Positionierung.

14. Meine neuen Routinen

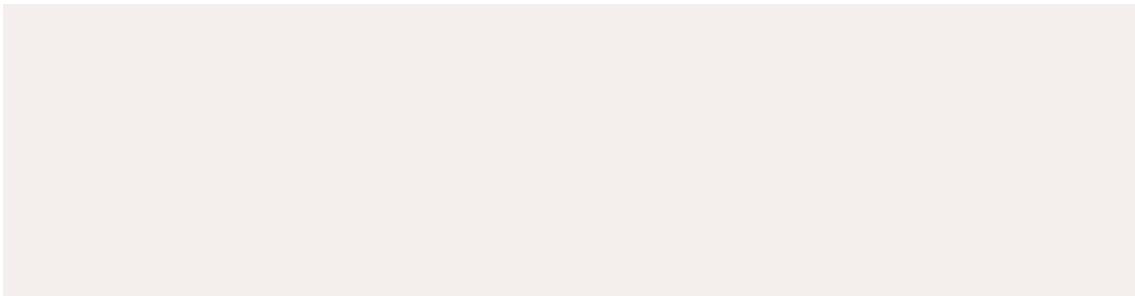
12. Meine aktuelle Ausrichtung

Deine aktuelle Ausrichtung legst du mit deinem Wunschkunden und deiner Angebotsformulierung fest. Diese kannst du als Startpunkt betrachten. Von hier aus kannst du losgehen und deine Positionierung festlegen. Auf dem Weg sammelst du Erfahrungen und lernst deine Zielgruppe besser kennen und passt an und optimierst.



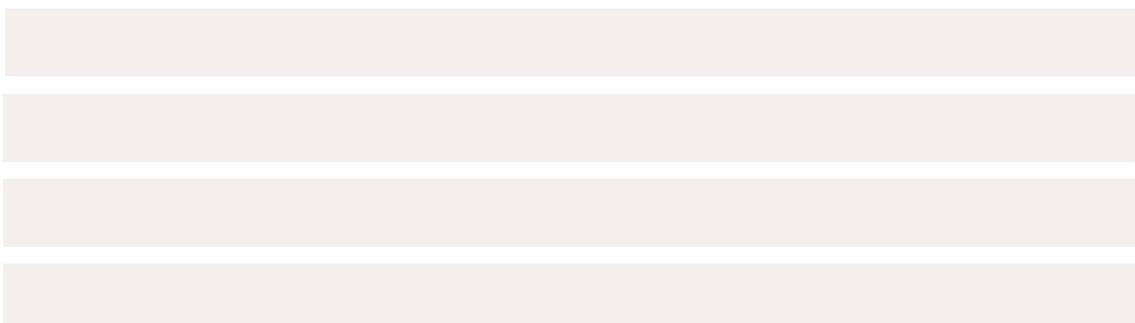
12.1. Mein Ideal-/Wunschkunde

Fasse kurz zusammen, wer dein Wunschkunde/deine Wunschkundin ist. Alter, Bildungsgrad, Werte, Bedürfnisse, Wünsche, Ängste.
Stand: Mai 2025



12.2. Was sind deine aktuellen Angebotsideen?

Notiere ein Hauptprodukt, in der dein Hauptwissen und deine Hauptmission steckt und wenn du magst auch ein paar weitere Produkte, z.B. niedrigpreisige Miniprodukte, Retreats, 1:1, Workshops, etc.
Stand: Mai 2025



13. Meine aktuelle Positionierung

Deine Positionierung wirst du auf dem Weg immer mal wieder überprüfen und anpassen. Notiere hier deinen aktuellen Stand. Wofür stehst du und machst dich gerade? Was möchtest du verändern? Was verkörperst du als deine Marke?

Mache dir Notizen/Stichpunkte:

Stand: Mai 2025

13.1. Positionierungssatz

Formuliere einen Positionierungssatz, Du kannst dich an diesem Muster orientieren:

Ich helfe/unterstütze/entwicke für [konkrete Zielgruppe],

die/der [typisches Bedürfnis / Problem],

mit [deiner Leistung / Methode / deinem Angebot],

um [klarer Nutzen / gewünschtes Ergebnis],

auf eine Weise, die [dein Stil / USP / persönliche Besonderheit]

– weil [Glaubwürdigkeit / Hintergrund / Werte].

Stand: Mai 2025

Beispiel:

Ich helfe berufstätigen Frauen ab 40,
die sich zwischen Karriere und Selbstfürsorge zerrieben fühlen,
mit individuellem 1:1 Coaching,
um wieder Klarheit, Energie und Entscheidungskraft zu gewinnen,
auf eine Weise, die achtsam, ehrlich und lösungsorientiert ist
– weil ich selbst diesen Weg gegangen bin und weiß, wie sich das anfühlt.

Für mehr Inspiration kannst du auch deine Ergebnisse (12.1. und 12.2.) zu deinem Wunschkunden und deinem Hauptprodukt bei ChatGPT eingeben und um mehrere Vorschläge für einen starken Positionierungssatz bitten.

14. Meine neuen Routinen

Positionierung hat etwas mit Haltung zu tun, schließlich **verkörperst** du deine Marke als Soloselbständige. Deshalb ist deine Körperhaltung und ein gutes Körperbewusstsein ebenso wichtig wie eine innere Haltung. Eine starke Mitte unterstützt dich in deiner klaren Ausrichtung und Positionierung. Sie hilft dir, dich besser und überzeugender zu zeigen und zu präsentieren (Sichtbarkeit). Es ist also wertvoll, sich körperliche Übungen in den Alltag zu integrieren. Grundsätzlich helfen dir Routinen enorm dabei, "auf Kurs" zu bleiben und den Fokus zu behalten. Probiere es doch mal aus. Um neue Routinen zu etablieren, solltest du sie mindesten 4 Wochen, im Durchschnitt eher 60 Tage durchziehen. Lege dir neue Routinen direkt vor oder nach schon etablierte Routinen, z.B: **nach dem** Zähneputzen oder **vor dem** ersten Kaffee , etc. Starte am besten mit wenigen neuen Routinen, z.B. einer am Morgen (z.B. Meditation, Körperübungen) und einer am Abend (z.B.: Journaling, Dankbarkeitsübung)

MEINE NEUEN MORGENROUTINE(N)	MO	DI	MI	DO	FR	SA	SO
1	<input type="checkbox"/>						
	<input type="checkbox"/>						
	<input type="checkbox"/>						
	<input type="checkbox"/>						
2	<input type="checkbox"/>						
	<input type="checkbox"/>						
	<input type="checkbox"/>						
	<input type="checkbox"/>						
3	<input type="checkbox"/>						
	<input type="checkbox"/>						
	<input type="checkbox"/>						
	<input type="checkbox"/>						