



DEINE HERZBUSINESS- POSITIONIERUNG

SUSANNE  NICOLE
Erfolgreich im Herzbusiness

1 | Deine persönlichen Stärken und Talente

Hier geht es darum, herausarbeiten, welche Eigenschaften-Kombination Dich ausmacht und von anderen unterscheidet. Was schätzen z.B. Kollegen/Kolleginnen, Familienmitglieder, Freundinnen und Deine Kunden an Dir? Welche Gabe hast Du?

a) Deine Persönlichkeit, Deine typischen Charaktereigenschaften –

insofern bist Du wirklich ein „Original“ und keine „Fälschung“:

b) Mein Talent –

Diese Gabe oder dieses Geschenk würde ich wirklich vergeuden, wenn ich es nicht in die Welt bringen würde:

c) Deine Lieblingstätigkeiten –

Was machst Du gerne? Was geht Dir leicht von der Hand und bereitet Dir gleichzeitig große Freude?

Notiere hier Deine 5 liebsten Tätigkeiten (z. B. schreiben, coachen, motivieren, lehren, vermitteln, in Harmonie bringen, mit Technik umgehen, Programme erstellen ...)

2 | Deine Mission und Berufung

a) Meine Passion –

Mein Herz schlägt immer noch hoch, wenn ...

b) Was gehört zu Deinen prägendsten Lebenserfahrungen?

Ergänze den folgenden Satz:

Ich wäre stolz, wenn andere von meiner folgenden Lebenserkenntnis profitieren könnten:

3 | Was Klienten brauchen („nice to have“).

Denke nun an Menschen, mit denen Du gerne arbeiten möchtest. Was beschäftigt sie? Was wünschen sie sich? Wo stehen sie gerade im Leben? Welches Angebot möchten sie von Dir abrufen?

4 | Für was Menschen gutes Geld €€€ ausgeben.

a) Jetzt wird's spannend!

Denke nochmal an die Bedürfnisse Deiner Wunschkunden. Welches Bedürfnis ist existenziell oder sehr entscheidend in deren Leben? Welches ist das dringendste Problem, das sie in ihrem Leben lösen möchten? Was ist ihr größter Schmerzpunkt?

b) Was würden Deine Wunschkunden bezahlen, wenn Du ihnen ihr größtes Problem weghexen würdest?



DEINE HERZBUSINESS-POSITIONIERUNG

