

Arbeitsblatt

Wofür stehst Du und was können andere Menschen von Dir erwarten?

Eine wichtige Frage ist nicht nur, was einen selbst begeistert und am Morgen aus dem Bett reißt bzw. am Abend länger wachbleiben lässt, sondern es kommt darauf an, was man in seinem eigenen Umfeld bewirkt, und wie dieses Engagement wahrgenommen wird.

Hierbei geht es an vielen Punkten um das, was man tagein und tagaus macht und um die wahrgenommene Wirkung, die man damit erzielt.

Ja ... ja, mit der Wahrnehmung ist das nämlich so eine Sache.

Über eines muss man sich immer und zu jederzeit im absolut und unmissverständlich Klaren sein. Jeder Mensch hat seine eigene Wahrnehmung, bzw. seine ureigene Brille, durch der er die Welt so sieht, wie sie für ihn selbst ist.

Wahrnehmung ist somit alles, absolut alles – und so, wie man wahrgenommen wird, ist auch die Realität des Betrachters. Somit haben auch Kunden jeweils ihre eigene Realität zu DIR und DEINER Marke.

Genau darum geht es nämlich, wenn es um das Design einer Marke geht. Es geht sehr viel weniger um ein schickes Logo oder ein tolles Design, sondern es geht um echte Inhalte sowie zentrale Regeln, Werte und Prinzipien, die eine Marke ausmachen.

Doch nicht nur Produkte und bestimmte Unternehmen sind eine Marke, sondern jeder Einzelne kann zur Marke werden.

Wobei ... das ist nicht ganz richtig, praktisch wird jeder von ganz alleine zu einer Marke, nämlich durch das, was er tagein und tagaus tut.

Was können andere Menschen von Dir erwarten?

Zeig Flagge

Beantworten Dir selbst auf der nächsten Seite die gestellten Fragen. Sei dabei so ehrlich und authentisch wie möglich. Finde mehr und mehr über Dich selbst heraus. Die Antworten werden Dir sicherlich auch den Weg zeigen und umreißen, mit welchen Kunden Du am ehesten zusammenarbeiten möchtest.

Was ist dir besonders wichtig?

Welche Regeln gibt es für Dich und für Dein Handeln?

Welche Prinzipien hast Du aufgestellt?

Welche Glaubenssätze prägen Dein Handeln?

Wer bist Du?

Was machst Du?

Was haben Deine Kunden davon, dass es Dich und Deine Angebote, Lösungen und Leistungen gibt?

Fazit

Finde jeden Tag mehr über Dich heraus und entdecke, was Du kannst, wie Du wahrgenommen wirst und was andere Menschen von Deinen Ideen und Lösungen haben. Das ist der beste Start, damit Du authentische und verkaufsstarke Angebote und Werbetexte Schreiben lernst.

Link zum Podcast

Weitere Informationen zur Aufgabenstellung und diesem Arbeitsblatt findest Du im zugehörigen Podcast.

[Hier geht es zum Podcast ...](#)