



Tag 6

DEIN WARUM VERKAUFEN

DEINE MARKENSTORY – DEIN WARUM

Was treibt Dich an? Warum tust Du was Du tust?

Es beginnt mit einem klaren Statement. Warum ist genau das Dein Herzenprojekt?
Dein Statement sollte sein:

1. Begründbar (Reasonable to believe)
2. Emotional
3. Wertvoll
4. Merkbar
5. Wiederholbar
6. Empfehlenswert

Gab es einen Schicksalsschlag? (Krankheit, Verlust, etc...)

.....
.....
.....

Warum ist genau dieses Thema so wichtig für mich?

.....
.....
.....
.....
.....
.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Wie wird dein Kunde / deine Kundin zum Helden deiner Story? Was hat er davon wenn er deine Dienstleistung in Anspruch nimmt?

.....

.....

.....

Wie kannst du dein Thema mit Nachhaltigkeit und Ethik verbinden? (Pay with a smile?, Spende an Hautklinik...)

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Formuliere den exakten Kundennutzen. Warum sollte ein Kunde dir Geld geben?

.....

.....

.....

.....

