

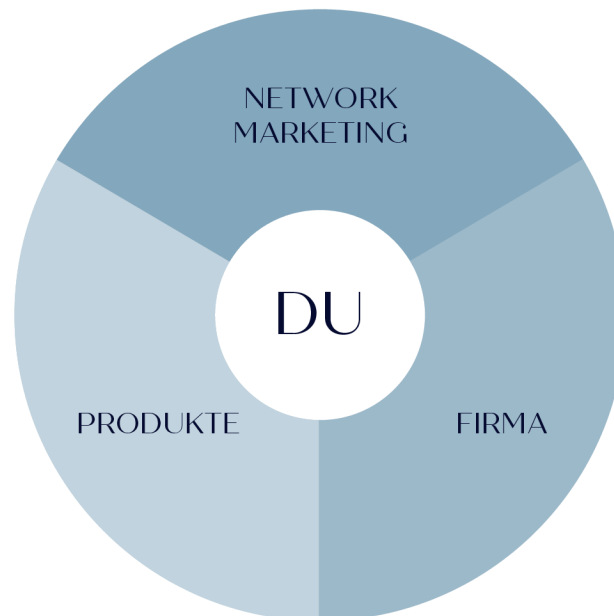


POSITIONIERUNG ¹

Menschen kaufen von Menschen: Die Bedeutung von **Personal Branding** im Network Marketing

Im Network Marketing ist der **Aufbau von Beziehungen** der Schlüssel.

Das einzige, was Dich von anderen in Ihrem Unternehmen unterscheidet, ist Deine einzigartige Persönlichkeit. Es gibt unzählige Menschen da draußen in der gleichen Branche, die für das gleiche Unternehmen arbeiten und die gleichen Produkte verkaufen. Wenn Du Dich nicht von der Masse abhebst, kann Dich Dein Traumkunde nur sehr schwer finden. Du wirst von potenziellen Kunden nicht wahrgenommen. Wie kannst Du Dich also abheben und sicherstellen, dass Deine Kunden Dich Deinen Mitbewerbern vorziehen?



Unser Branche funktioniert, die Firma funktioniert und die Produkte funktionieren. Darüber brauchen wir nicht zu diskutieren.

Doch warum sollten die Menschen **bei Dir kaufen**? Was macht Dich so besonders? Und was ist **DEINE Geschichte**, mit denen Du die **richtigen Menschen** anziehst, die auch zu Dir passen?

Klarheit schaffen: Es ist wichtig, dass die Menschen verstehen, was Dich wirklich ausmacht und warum sie bei DIR kaufen sollten. Eine klare Positionierung kann Dir dabei helfen, Deine **Einzigartigkeit** hervorzuheben und die richtigen Kunden anzuziehen. Es geht darum, Deine Geschichte zu erzählen und Deine Werte und Vision zu kommunizieren, um eine starke Verbindung zu potenziellen Kunden aufzubauen. Letztendlich kaufen die Menschen wegen Dir und Deiner Persönlichkeit.



Tipp: Hör Dir zu dieser Übung am besten eine entspannende Musik an.

Klick dazu einfach auf die Noten oder scanne den QR-Code.



1) DEIN ERFAHRUNGSBERICHT

Wir beginnen an der Oberfläche tauchen gemeinsam schrittweise immer tiefer in Deine Persönlichkeit und Einzigartigkeit ab. Lass Dich einfach von diesem Prozess tragen und schreib das auf, was sich Dir zeigt.

Q 1.1 **Erinnere Dich an den Anfang zurück. Warum bist Du damals mit Deinem Network gestartet?**

Q 1.2 **Wie war Deine Situation vor Deinem Network/Produkten?**

Q 1.3 **Was hat sich seitdem verändert? körperlich - mental - etc.**



2) DEINE STÄRKEN

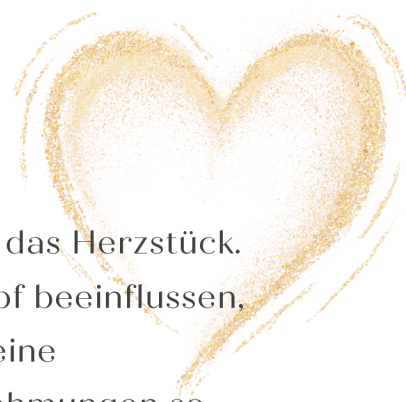
2.1 Welche Ausbildung / Berufserfahrung hast Du? Welche fachlichen Kompetenzen bringst Du mit?

2.2 Welche Fähigkeiten und Talente hast Du? Was kannst Du besonders gut?

2.3 Was macht Dir Spaß? Was machst Du gerne?



3) DEINE GESCHICHTE



Menschen kaufen von Herz zu Herz. Und Deine Geschichte ist das Herzstück. Hör auf Dein Herz und lass Dich nicht zu sehr von Deinem Kopf beeinflussen, wenn Du diese Fragen beantwortest. Vielleicht hilft Dir auch eine Meditationsmusik um zu entspannen und die äußeren Wahrnehmungen so klein wie möglich zu halten. Jetzt zählt dein Herz! Lass die Emotionen fließen.

Q 3.1 Was waren Deine größten Herausforderungen und Niederlagen in Deinem Leben?

Q 3.2 Was hast Du daraus gelernt?



Deine Positionierung steht nicht lebenslang fest und wenn Du mit dem Herzen nicht mehr dabei bist, solltest Du sie sogar abändern. Du brauchst auch niemanden wegschicken. Lass Dich drauf ein und Du wirst bald wahrnehmen, wie sich Deine Außenwirkung verändert, weil Du in Dir klar bist.



3.3 Wie könnte Deine Geschichte anderen Menschen helfen? Wem genau hilfst Du?

Wer hat üblicherweise das Problem, wofür Du eine Lösung hast? z. B. junge Mütter, Angestellte, Selbständige, Hundebesitzer etc.

3.4 In welcher Lebenssituation befindet sich diese Person?

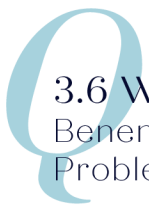
Nenne spezifische Situationen wie z.B.: unzufrieden im Job, vom Partner verlassen, gesundheitliche Herausforderungen, etc.





3.5 Welches bewusste Problem hat die Person?

Benenne den größten Schmerz Deiner Zielgruppe: z. B. die Sorge um die Rente; eine gesundheitliche Sorge, die Sorge, ob der Job das richtige ist etc.



3.6 Was wünscht sich die Person?

Benenne den innigsten Wunsch der Person mit dem oben genannten Problem: z.B. selbstbestimmt leben, gesund zu sein, etc.



Schreibe hier Deine Positionierung rein - mit folgender Formel:
"Ich helfe (Zielgruppe), (ihr größtes bewusstes Problem) zu lösen, damit sie endlich (ihr bewusstes Ziel) erreichen."

Zum Beispiel: "Ich helfe jungen Müttern, die gerade ein Kind bekommen haben, auf gesunde und angenehme Weise ihr Wunschgewicht wieder zu erreichen."

Du hast es geschafft!

