



**Dr. Gina Möller**  
Business  
Mentorin für  
Frauen

---

*Das Workbook*

**Powerful  
positioniert**

# Ciao, ich bin Gina

Vor rund drei Jahren habe ich meine Wissenschaftskarriere an den Nagel gehängt und mich trotz Vollzeitstelle nebenberuflich selbstständig gemacht. Mit all der Planlosigkeit, die das am Anfang mit sich bringt...

Aber ich wusste, dass mein Traum kein Luftschloss bleiben wird und auf diesem Weg habe ich viele Fehler gemacht! Habe viel Geld für Selbstlernkurse in den Sand gesetzt und bin so manchen Umweg gegangen. Aber ich habe aus all diesen Erfahrungen eine Menge gelernt. Und davon kannst du profitieren! Wenn du grad dabei bist, dir den Traum vom 2. Standbein zu erfüllen oder all-in gehen willst, dann hast du mit diesem Workbook einen fantastischen Leitfaden zur Hand, der dich bei deinen ersten Schritten begleitet.

Und das erfüllt mich ehrlich gesagt mit großem Stolz. Denn meine ganz große Leidenschaft ist es Wissen zusammenzutragen und so aufzubereiten, dass es leicht verständlich und vor allem praktisch anwendbar ist. Darum arbeite ich als Business Mentorin mit Frauen, die den Schritt in die Selbstständigkeit gehen möchten, um finanziell frei und unabhängig zu sein – UND das mit einem Business, das sie von ♥ lieben.

Es gibt nichts Schöneres für mich, als wenn Frauen den Mut finden und für sich und ihre Träume losgehen! Wenn Sie all ihr Potenzial nutzen und es für die wirklich wichtigen Themen unserer Zeit einsetzen.

Ich wünsche dir viel Spaß und wertvolle Erkenntnisse mit diesem Workbook und ich freue mich, dass ich dich auf deinem Weg mit diesen Impulsen begleiten darf, damit du deine Einzigartigkeit entdecken und die richtigen Kunden anziehen kannst. Also: Mach deine Positionierung rund, damit du dich nicht länger im Kreis drehst.



♥ Gina

# INHALT

PART 1

**ME, MYSELF & I**

PART 2

**ZIELGRUPPE**

PART 3

**SWOT-ANALYSE**

PART 4

**PRODUKT CANVAS**

PART 5

**PERSONAL BRANDING**

## Part 1

# Me, Myself and I



## Wer bist du?

Du bist einzigartig! Und genau deshalb werden wir uns in diesem ersten Kapitel besonders intensiv mit dir und deinen individuellen Stärken, Fähigkeiten und Erfahrungen auseinandersetzen. Lass uns sichtbar machen, was dich als Mensch und als Soloselbstständige auszeichnet und wie du diese einzigartigen Eigenschaften in deine Positionierung einfließen lassen kannst. Du wirst erstaunt sein, welche unbewussten Schätze in dir schlummern und wie du sie für dein erfolgreiches Business nutzen kannst.

Denn du hast einzigartige Stärken, Fähigkeiten und Erfahrungen, die dich von anderen Soloselbstständigen unterscheiden. Indem du diese Eigenschaften erkennst und als dein Alleinstellungsmerkmal (USP) in deine Positionierung einbeziehst, wirst du zum "Perfect Match" für deine Zielgruppe. Lass uns loslegen, deine Einzigartigkeit zu entschlüsseln und sie erfolgreich sichtbar zu machen!

» Reflektionsfragen, um deine Stärken, Fähigkeiten und Erfahrungen zu identifizieren.

» Übung zur Entwicklung deiner persönlichen Marke und deines Alleinstellungsmerkmals.

# 1 Stärken- und Talentanalyse

Hier geht es im ersten Schritt also ganz konkret um DICH und darum, DEINE einzigartigen Stärken, Fähigkeiten und Talente zu entdecken und zu entfalten. Es ist eine Reise, die DEIN Selbstverständnis vertiefen, DEINE Potenziale erkennen und DEINE berufliche sowie persönliche Entwicklung vorantreiben wird.

Hast du Lust, dich auf diese aufregende Entdeckungsreise zu begeben? Ich führe dich Schritt für Schritt durch den Prozess, damit du dir deiner Stärken wirklich bewusst wirst und Klarheit darüber bekommst, was dich auszeichnet und besonders macht. In den 3 Übungen wirst du wichtige Erkenntnisse über dich selbst gewinnen und das Fundament für deine Personal Brand und deine Business legen. Denn alles fängt mit dir an!

Also, dann lass uns mit der ersten Übung starten: Du erstellst eine Liste deiner persönlichen Stärken, Fähigkeiten und Talente. Dafür habe ich dir eine kleine Auswahl zusammengestellt, die dir Orientierung gibt – die du aber natürlich super gern ergänzen kannst, wenn dir was fehlt. Gönn dir den Deep Dive in dein Inneres und entdecke, was dich besonders macht.

Einen Schatz an Erkenntnissen bieten auch immer jene Momente, in denen du dich besonders stark gefühlt hast, in denen du deine Fähigkeiten brillant eingesetzt konntest und in denen deine Talente hell wie die Sonne gestrahlt haben. Schnapp dir ein Notizbuch und schreibe alles auf, was dir in den Sinn kommt.

P.S. Und sei stolz darauf, was du erreicht hast!

- » Erstelle eine Liste deiner persönlichen Stärken, Fähigkeiten und Talente. Nutze dafür gern die Beispiele auf der nächsten Seite
- » Reflektiere, welche dieser Stärken du bereits erfolgreich in der Vergangenheit eingesetzt hast.
- » Frage Freunde, Familie oder ehemalige Kollegen nach ihren Wahrnehmungen deiner Stärken und ergänze die Liste.
- » Erstelle aus dieser Liste zunächst deine Top 10 und finde für dich dann deine Top 5.

## » Stärkenanalyse

Nur allzu oft haben wir unsere Schwächen im Blick. Unser Hirn ist ein Meister darin, den Fokus auf unsere Defizite zu lenken. Doch genau da schlummert ein riesiges Potenzial zur Veränderung dieser Schwächen. Aber wir wollen uns hier ja gezielt mit unseren Stärken verbinden und den Schleier lüften. Kreuze deshalb deine Stärken an. Intuitiv und ohne lange nachzudenken. Nutze die Liste als Aufschlag, um über Geschichten tiefer zu gehen.

- |   |   |   |
|---|---|---|
| <input type="checkbox"/> neugierig        | <input type="checkbox"/> ordentlich         | <input type="checkbox"/> verantwortungsvoll |
| <input type="checkbox"/> abenteuerlustig  | <input type="checkbox"/> kritisch           | <input type="checkbox"/> selbstsicher       |
| <input type="checkbox"/> attraktiv        | <input type="checkbox"/> vielseitig         | <input type="checkbox"/> geduldig           |
| <input type="checkbox"/> entschlossen     | <input type="checkbox"/> optimistisch       | <input type="checkbox"/> fürsorglich        |
| <input type="checkbox"/> verlässlich      | <input type="checkbox"/> ruhig              | <input type="checkbox"/> humorvoll          |
| <input type="checkbox"/> vertrauenswürdig | <input type="checkbox"/> offen              | <input type="checkbox"/> geschickt          |
| <input type="checkbox"/> fleißig          | <input type="checkbox"/> ausdauern          | <input type="checkbox"/> einfühlsam         |
| <input type="checkbox"/> wissbegierig     | <input type="checkbox"/> liebevoll          | <input type="checkbox"/> vorsichtig         |
| <input type="checkbox"/> lustig           | <input type="checkbox"/> hilfsbereit        | <input type="checkbox"/> aufgeschlossen     |
| <input type="checkbox"/> vernünftig       | <input type="checkbox"/> begeisterungsfähig | <input type="checkbox"/> verständnisvoll    |
| <input type="checkbox"/> kreativ          | <input type="checkbox"/> widerstandsfähig   | <input type="checkbox"/> musikalisch        |
| <input type="checkbox"/> beständig        | <input type="checkbox"/> kommunikativ       | <input type="checkbox"/> genau              |
| <input type="checkbox"/> bescheiden       | <input type="checkbox"/> durchsetzungsfähig | <input type="checkbox"/> teamfähig          |
| <input type="checkbox"/> stilsicher       | <input type="checkbox"/> belastbar          | <input type="checkbox"/> fair               |
| <input type="checkbox"/> loyal            | <input type="checkbox"/> kontrolliert       | <input type="checkbox"/> authentisch        |
| <input type="checkbox"/> ehrlich          | <input type="checkbox"/> diszipliniert      | <input type="checkbox"/> tapfer             |
| <input type="checkbox"/> lebendig         | <input type="checkbox"/> empathisch         | <input type="checkbox"/> sportlich          |
| <input type="checkbox"/> entspannt        | <input type="checkbox"/> flexibel           | <input type="checkbox"/> zuversichtlich     |

## » Reflektion & Fremdbild

Reflektiere, welche dieser Stärken du bereits erfolgreich in der Vergangenheit eingesetzt hast. Frage Freunde, Familie oder ehemalige Kollegen nach ihren Wahrnehmungen deiner Stärken und ergänze die Liste.

## » Stärken: Top 10 & Top 5

Stelle aus dieser Liste zunächst deine Top 10 zusammen. Welche 10 Stärken möchtest du hier einsortieren? Im Anschluss mach daraus deine Top 5.




Meine TOP **5**


## Part 2

# Zielgruppe



## Wer ist dein Perfect Match?

Die richtige Zielgruppe anzusprechen, ist der Schlüssel zum Erfolg. Du möchtest Menschen erreichen, die von deinem Angebot begeistert sind und langfristige Kunden werden? Lass uns gemeinsam die Bedürfnisse und Probleme deiner idealen Zielgruppe verstehen, um gezielt auf sie einzugehen und eine starke Verbindung aufzubauen. In diesem Kapitel wirst du deine ideale Zielgruppe genau definieren. Du wirst dich in ihre Bedürfnisse, Wünsche und Probleme hineinversetzen, um zu verstehen, wie du sie bestmöglich unterstützen kannst.

Indem du deine Zielgruppe wirklich kennlernst und verstehst, kannst du eine starke Verbindung aufbauen und genau die Menschen ansprechen, die von deinem Angebot begeistert sind. Und diese Verbindung beruht auf Emotionen und Verständnis für die Situation, in der dein Kunde oder deine Kundin grad feststecken. Um ein rundes, stimmiges Produkt zu entwickeln, dass für deine Zielgruppe einen echten Mehrwert darstellt, musst du sie so gut kennen, wie deine beste Freundin.

» Wer ist deine Zielgruppe und wie kannst du das herausfinden? Mit wem möchtest du wirklich arbeiten?

» Baue eine starke, emotionale Verbindung zu deiner Zielgruppe auf und begeistere sie von deinem Angebot.

## 2 Zielgruppenanalyse

Alles fängt mit der Zielgruppenanalyse an – und auch für dein Business ist sie der erste wichtige Schritt auf dem Weg zum Traumkunden! Darum lass uns die Zielgruppe erstmal groß denken und verschiedene potenzielle Zielgruppen identifizieren, um im 2. Schritt ihre einzigartigen Bedürfnisse, Wünsche, Probleme und Herausforderungen zu analysieren. Das Ziel ist es, jene Zielgruppe zu finden, bei der du deine Stärken und deine Expertise am besten einbringen kannst, um deinen Kunden eine maßgeschneiderte Lösung für ihre spezifischen Anliegen anbieten zu können.

Wir wissen, dass jeder deiner Kunden einzigartig ist und seine eigenen Probleme, Ziele und Herausforderungen hat. Deshalb tauche so tief wie möglich in die Zielgruppen ein und beschäftige dich mit ihren individuellen Bedürfnissen. Denn ich weiß, dass du darüber eine echte Verbindung zu deiner Zielgruppe aufbaust und für sie eine Lösung erarbeitest, die für sie zum echten Game Changer wird.

Deine Analyse sollte umfangreich und detailliert sein, um ein fundiertes Verständnis für die vielfältigen Herausforderungen zu gewinnen, mit denen deine Kunden konfrontiert sein können. Bleib also nicht an der Oberfläche, sondern tauche tief in die verschiedenen Lebensbereiche und Rollen deiner Zielgruppe ein.

Auf diese Weise kannst du ihnen mit Wissen, Fachkompetenz und innovativen Lösungen begegnen, um sie in den Bereichen, die ihnen wichtig sind, zu unterstützen und zu stärken. Dafür braucht es eine Portion Neugier und Enthusiasmus, um all die neuen Möglichkeiten zu entdecken, wie du deiner Zielgruppe helfen und wie du sie konkret erreichen kannst. Dieser Prozess wird dir dabei helfen, eine klare Vision für dein Business und deine Personal Brand zu entwickeln, die zu deinen Stärken und Talenten passt, um Menschen in ihren individuellen Lebenssituationen zu unterstützen und zu ermutigen.

- » **Erstelle eine detaillierte Liste potenzieller Zielgruppen für dein Business.**
- » **Analysiere jede Zielgruppe hinsichtlich ihrer Bedürfnisse, Wünsche, Probleme und Herausforderungen.**
- » **Identifiziere die Zielgruppe, bei der du am besten deine Stärken und Expertise einbringen kannst.**



## » Bedürfnisanalyse

Was sind die konkreten Bedürfnisse, Wünsche, Probleme, Herausforderungen und Ziele deiner unterschiedlichen Zielgruppen?

<b>B</b>	<u>BEDÜRFNISSE</u> WELCHE BEDÜRFNISSE HABEN SIE?	
<b>W</b>	<u>WÜNSCHE</u> WAS WÜNSCHEN SIE SICH, WENN DU AN DEIN THEMA DENKST?	
<b>P</b>	<u>PROBLEME</u> WELCHE PROBLEME STEHEN GRAD IM RAUM?	
<b>H</b>	<u>HERAUSFORDERUNGEN</u> WELCHE HERAUSFORDERUNGEN SIND DAMIT VERBUNDEN?	
<b>Z</b>	<u>ZIELE</u> WELCHE ZIELE HABEN SIE?	

» Zielgruppe: \_\_\_\_\_

## Part 3

# SWOT-Analyse



## SWOT

In diesem Teil werden wir in deinen Markt eintauchen und deine Kolleginnen und Kollegen etwas unter die Lupe nehmen. Diese Analyse hilft dir dabei, deine eigene Positionierung zu schärfen. Und dafür werden wir mit der SWOT-Analyse eine Methode nutzen, die dir einen umfassenden Überblick über deine Chancen und Stärken, aber auch über deine Schwachpunkte gibt. Dadurch wirst du Klarheit darüber finden, wie du dich von deinen Kollegen abhebst und welches Alleinstellungsmerkmal (USP) du in deiner Markenkommunikation stark machen willst.

Die SWOT-Analyse ist also ein leistungsstarkes Werkzeug, das es dir ermöglicht, eine umfassende Bestandsaufnahme deiner Businessidee durchzuspielen. Dafür wirst du deine Stärken identifizieren, um herauszufinden, was du besonders gut machst und welche Fähigkeiten und Ressourcen dir einen Vorteil verschaffen. Gleichzeitig lohnt es sich sehr einen Blick auf deine Schwachpunkte zu werfen, damit du von vornherein gezielte Maßnahmen zur Verbesserung und Stärkung dieser Bereiche mitdenken und entwickeln kannst.

- » Die Analyse bietet einen umfassenden Überblick über Chancen, Stärken und Schwachpunkte.
- » Erstelle eine umfassende Bestandsaufnahme deines Business, um deine Grow-Points zu stärken.

## 3 SWOT-Analyse

Mithilfe der SWOT-Analyse kannst du deine Chancen in deinem Marktsegment analysieren. Du filterst die Trends und Entwicklungen heraus und findest potenzielle Partnerschaften, die für dein Business von Vorteil sein könnten. Zugleich ist es aus wirtschaftlicher Perspektive spannend, weil du dich von Anfang an mit möglichen "Bedrohungen" auseinandersetzt. So kannst du potenzielle Risiken oder Wettbewerbsfaktoren identifizieren, die sich negativ auf dein Business auswirken können.

Mithilfe der SWOT-Analyse bekommst du nicht nur ein gutes Verständnis für deine Positionierung in deinem Markt. Sondern du wirst auch Ideen entwickeln, wie du deine Stärken betonen und ausbauen kannst. Manchmal heißt das: gegen den Trend schwimmen.

Dieser Prozess wird dir helfen, deine Positionierung weiter zu schärfen, um Ideen für Angebote zu entwickeln, die für deine Zielgruppe das "perfect Match" sind.

Also, dann lass uns mit der Recherche loslegen, um deine Chancen herauszuarbeiten. So kannst du deine Stärken stärken und deine Schwachpunkte in Grow-Moments verwandeln.

Mit der SWOT-Analyse hast du eines der wichtigsten Werkzeuge an der Hand, um das nötige Wissen und die strategische Ausrichtung für dein Business in Einklang zu bringen, damit dein Business auf einem soliden Fundament aufbaut und deine Positionierung sich stimmig anfühlt. Nutze das Canvas auf der nächsten Seite sowohl für die Arbeit mit den Kolleginnen und Kollegen am Markt, als auch für dich selber.

- » Analysiere deine Stärken, Schwächen, Chancen und Risiken im Vergleich zu deinen Mitbewerbern.
- » Betrachte dabei sowohl interne Faktoren (z.B. Expertise, Ressourcen) als auch externe Faktoren (z.B. Markttrends, Kundenbedürfnisse).
- » Nutze diese Erkenntnisse, um dein Alleinstellungsmerkmal herauszuarbeiten.

## » Bedürfnisanalyse

- Analysiere deine Stärken (Strengths), Schwächen (Weaknesses), Chancen (Opportunities) und Risiken (Threats) im Vergleich zu deinen Mitbewerbern.
- Betrachte dabei sowohl interne Faktoren (z.B. Expertise, Ressourcen) als auch externe Faktoren (z.B. Markttrends, Kundenbedürfnisse).
- Nutze diese Erkenntnisse, um dein Alleinstellungsmerkmal herauszuarbeiten.

STRENGTHS

S

WEAKNESSES

W

OPPORTUNITIES

O

THREATS

T

## Part 4

# Produkt Canvas



## Herzstück

Dein Angebot ist das Herzstück deiner Positionierung. Damit verbunden ist ein Versprechen, das du deinen Kunden gibst und das zeigt, warum sie gerade mit dir arbeiten sollten. Mithilfe des Value Proposition Canvas wirst du eine erste Idee von deinem Angebot bekommen, das du dann weiter ausarbeiten kannst. Das VPC ist eine Methode, die dir dabei hilft, eine tiefere Verbindung zu deinen Kunden aufzubauen und den einzigartigen Mehrwert, den du durch dein Angebot für ihr Leben schaffst, klar zu definieren.

- » Ist das Herzstück deiner Positionierung = Versprechen an deine Kunde.
- » Baue mithilfe des Value Proposition Canvas eine tiefe Verbindung zu deinen Kunden auf.

Mit dem Value Proposition Canvas kannst du eine emotionale Bindung zu deinen Kunden herstellen und ihnen zeigen, warum sie sich für dein Produkt oder deine Dienstleistung entscheiden sollten.

## 4 Value Proposition Canvas

Das Value Proposition Canvas besteht aus zwei wichtigen Komponenten: der Seite des Kundenprofils und der Seite des Wertangebots. Die gute Nachricht lautet: Du hast dich bereits mit deiner Zielgruppe beschäftigt. Du kennst ihre Träume, Wünsche, Herausforderungen und Motivationen. Du hast ein tiefes Verständnis dafür entwickelt, wer sie sind und was ihnen wirklich wichtig ist. Denn wenn du ihre emotionalen Bedürfnisse verstehst, kannst du einen Mehrwert schaffen, der ihr Leben bereichert.

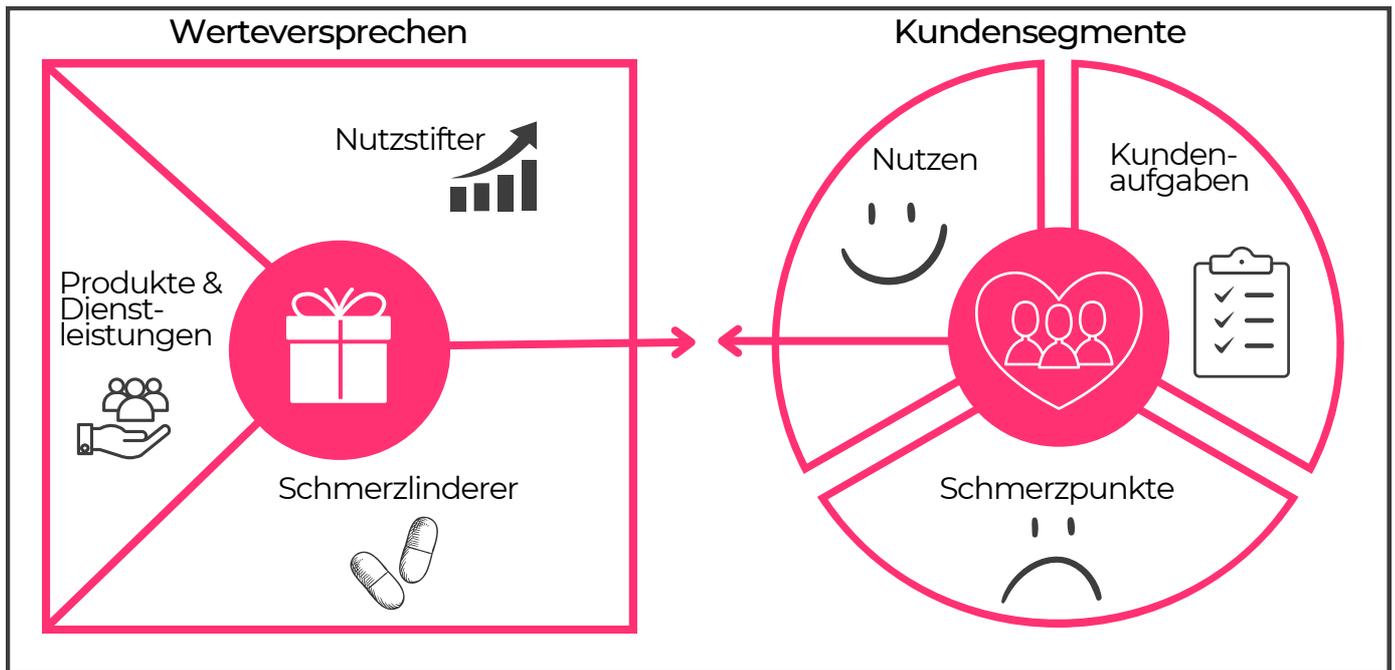
Auf der Seite des Wertangebots wirst du dein Angebot konzipieren, um herauszufinden, wie es einen positiven Einfluss auf das Leben deiner Kunden haben kann. Dadurch kannst du die einzigartigen Eigenschaften, Vorteile und Unterscheidungsmerkmale deines Angebots identifizieren und sicherstellen, dass es genau das beinhaltet, wonach sich deine Kunden sehnen. Denn wenn du ihre dringlichsten Wünsche erfüllst, stärkst du die emotionale Verbindung zu ihnen.

Das Value Proposition Canvas ermöglicht es dir also, eine Verbindung zwischen den Bedürfnissen deiner Kunden und dem Wert, den du mit deinem Angebot lieferst, herzustellen.

Mithilfe dieses Tools wirst du für dich herausfinden, wie du dich von anderen in deinem Markt abheben kannst und welche Aspekte deines Angebots eine emotionale Resonanz bei deinen Kunden hervorrufen. Denn es geht hier schließlich nicht darum, irgendwas zu faken, sondern ein Angebot mit echtem Mehrwert zu entwickeln. Das Value Proposition Canvas dient dir als Hilfsmittel, um deine Angebote zu konzipieren und zu verbessern, nochmal tiefer in die Bedürfnisse deiner Zielgruppe einzutauchen und daraus eine klare Haltung zu entwickeln, die zugleich dein Wertversprechen an deine Kunden ist.

- » Nutze das Value Proposition Canvas, um dein Angebot zu erarbeiten.
- » Analysiere die Probleme und Bedürfnisse deiner Zielgruppe auf der einen Seite und erarbeite auf der anderen Seite die Lösungen und Mehrwerte, die du bietest.
- » Arbeite daran, die Verbindung zwischen den Bedürfnissen der Zielgruppe und deinem Wertversprechen herzustellen.

## 4 Value Proposition Canvas



### Schritt 1: Kundenaufgaben (= Jobs to be done)

⇒ Welche konkreten Aufgaben fallen bei deiner Zielgruppe an?

**Beispiel:** Meine Kundinnen müssen ihr Thema finden, ihre Personal Brand entwickeln, sich mit ihrem Markt und ihrer Zielgruppe beschäftigen, um ein passendes Angebot zu entwickeln. Diese großen Bereiche kann ich im nächsten Schritt in kleinere Aufgaben dekonstruieren

### Schritt 2: Schmerzpunkte

⇒ Nimm dir deine Zielgruppenanalyse und stell dir folgende Fragen:

- Warum kommen deine potenziellen Kunden und Kundinnen nicht voran?
- Was stört sie an bestehenden Lösungen?

### Schritt 3: Nutzen

⇒ Welcher konkrete Nutzen soll erreicht werden?

**Beispiel:** Möchte deine Zielgruppen Geld sparen, schneller im (Berufs-)Leben vorankommen oder ihren sozialen Status verbessern?

### Schritt 4: WAS

⇒ Geh ins Brainstorming und überlege dir, mit welchen Angeboten (inkl. Features & Funktionen) du die Bedürfnisse auf der rechten Seite des Canvas erfüllen kannst.

**Beispiel:** Workbook, Masterclass, Gruppenmentoring, 1:1-Beratung, Self-Study Kurs

### Schritt 5: WIE

⇒ Arbeite nun heraus, WIE deine Angebote im Detail die Schmerzpunkte deiner Zielgruppe beseitigen können. In diesem WIE steckt richtig viel Arbeit und Kreativität.

### Schritt 5: Matching

⇒ Die Nutztifter sind die passende Antwort auf den Nutzen, den deine Zielgruppe sich wünscht  
**Beispiel:** Mit meinem Programm sparst du Zeit und Geld, ohne dich unnötig zu stressen  
➤ Und daraus leitest du dein Wertversprechen ab

Part 5

# Personal Branding



## Brand Identity

Dein Branding ist der visuelle Ausdruck deiner Positionierung. Wenn du davon träumst, dein eigenes Business aufzubauen und erfolgreich zu sein, ist es unerlässlich, dass du dich selbst als Marke etablierst. Dein Personal Branding ist der Schlüssel, um deine Einzigartigkeit und Expertise hervorzuheben, um eine starke Verbindung zu deiner Zielgruppe aufzubauen und dich von anderen abzuheben.

Personal Branding geht weit über ein schönes Logo oder eine fancy Visitenkarte hinaus. Es dreht sich darum, deine Persönlichkeit, deine Werte und deine Leidenschaften zu verkörpern und authentisch in dein Business einzubringen.

Es ist die Art und Weise, wie du dich präsentierst, wie du mit anderen interagierst und wie du in den Köpfen deiner Zielgruppe bleibst. Es geht darum, eine Verbindung aufzubauen und Vertrauen zu gewinnen. Dein Personal Branding ermöglicht es dir, eine emotionale Bindung zu deiner Zielgruppe herzustellen und sie zu begeistern. Es zeigt deine Einzigartigkeit, deine Expertise und deine Leidenschaft, und das macht dich für potenzielle Kunden unwiderstehlich.

- » Ist der visuelle Ausdruck deiner Positionierung.
- » Hebt deine Einzigartigkeit und Expertise hervor.
- » Nutze Visuals und Non-Visuals für ein starkes und authentisches Marketing.

## 5 Mood Board

Also, wie kannst du dich dem visuellen Teil deiner Personal Branding nähern? Wie kannst du deine visuelle Identität und einen konsistenten Stil entwickeln und diesen klar und authentisch kommunizieren?

Wenn du dabei bist, deine eigene Marke aufzubauen und deine Persönlichkeit zum Ausdruck bringen möchtest, ist ein Moodboard das perfekte Tool für dich. Es ermöglicht dir, deine gewünschte Markenästhetik zu erfassen und deine Vision visuell zum Leben zu erwecken.

Wie gehst du am Besten vor?

### **Schritt 1: Let it Flow**

Lass deiner Kreativität freien Lauf: Sammle Bilder, Farben, Texturen und Schriftarten, die dich inspirieren und deine Persönlichkeit widerspiegeln.

Durchstöbere Magazine, Online-Plattformen und Pinterest, um verschiedene Stile und Elemente zu entdecken, die dich ansprechen.

### **Schritt 2: Markenästhetik**

Definiere deine gewünschte Markenästhetik: Überlege, wie du dich als Marke präsentieren möchtest. Welche Emotionen möchtest du bei deinen Kunden hervorrufen? Welche Werte und Botschaften möchtest du vermitteln? Wähle Bilder und visuelle Elemente, die diese Aspekte repräsentieren und in dein Moodboard einfließen sollen.

### **Schritt 3: Colour up your Brand**

Farben spielen eine wichtige Rolle bei der Markenbildung. Wähle Farbtöne, die deine Persönlichkeit und deine Positionierung am besten verkörpern. Experimentiere auch mit verschiedenen Texturen, das verleiht deinem Moodboard mehr Tiefe .

» Lass deine Gedanken spazieren gehen und nutze alles als Inspirationsquelle.

» Lege dir ein Mood Board auf Pinterest und/oder Canva an. Arbeite mit verschiedenen Schlagworten, die zu deiner Brand Identity passen und lass dich inspirieren.

» Aus diesen Ideen entwickelst du nach und nach deine Brand Visuals und deine Markenästhetik, die zu dir und deiner Zielgruppe passen.

### **Schritt 4: Typografie**

Schriftarten haben einen großen Einfluss auf die Wahrnehmung deiner Marke. Entscheide dich für Schriftarten, die zu deinem Stil passen und deine Botschaft klar kommunizieren. Experimentiere mit verschiedenen Schriftgrößen und Stilen, um eine ansprechende Kombination zu finden.