

Einzigartig

Du

Was sind die 3 größten Herausforderungen, die du in deinem Leben überwunden hast

Was haben dich diese Herausforderungen gelehrt?

Welche 3 Menschen waren die wichtigsten Mentoren auf deinem Weg?

Was hast du von ihnen gelernt?

Was waren deine vorherigen Jobs und welche Kernlektionen hast du aus ihnen gezogen?

Auf welche 5 Dinge bist du in deinem Leben am stolzesten?

Wann bist du in deiner Genie-Zone? Was musst du tun um den maximalen Flow zu erleben?

In welchen 5 Situationen hast du das erlebt und was ist dort als Ergebnis raus gekommen?

Wenn du eine Sache an dir ändern könntest, welche wäre das?

Was ist deine liebste Eigenschaft an dir selbst?

Was ist deine wichtigste Fähigkeit?

Wie setzt du deine wichtigste Fähigkeit und deine Geniezone in deiner Arbeit ein?

Wer warst du vor 5 Jahren?

Was hat sich in den letzten 5 Jahren alles verändert?

Denke 10 Jahre in die Zukunft. Wie sollen die Leute sich an dich erinnern? Was hast du in diesen 10 Jahren erlebt? Wer bist du gewesen?

Deine Arbeit

Wie ist die Idee für deine Selbstständigkeit entstanden?

Wie ist die Idee für deine heutige Positionierung entstanden?

Welche Menschen hatten maßgeblich damit zu tun?

Wie haben sie dich beeinflusst?

Was hat letzten Endes den Ausschlag gegeben, dein Business anzufangen?

Was wolltest du damit verändern oder erreichen?

Warum?

Welche Herausforderungen hast du auf dem Weg in deine Selbstständigkeit überwinden müssen?

Welche Herausforderungen hattest du von Startpunkt bis heute?

Was sind deine größten Stärken, die dir in deiner Arbeit nützen?

Was an deiner Arbeit macht dich stolz? Was bewegst du, worauf du stolz zurück blickst?

Wie sollen sich die Menschen an dein Wirken erinnern?

Was sind deine Kernwerte für dein Business?

Warum?

Wie lebst du sie? Wie beeinflussen sie dein alltägliches Leben und Arbeiten?

Was sind die Geschichten dieser Werte? Wie wurden sie dir wichtig?

Mit welchen Werten, Strategien und Ansichten kannst du dich gar nicht identifizieren? Welche würdest du niemals zu deinen machen?

Warum?

Bilde Sätze mit deinen Kernwerten: Ich lebe (Wert), weil (Begründung)

Welche Menschen inspirieren dich?

Warum? Was an ihnen inspiriert dich?

Was von dem, was dich inspiriert, lebst du bereits selbst?

Wer hat deine Arbeit und deine Lebenseinstellung beeinflusst?

Wie und warum?

Welche Menschen würdest du gern Inspirieren?

Wie?

Deine Kunden:

Wer ist dein Kunde?

Was ist die Geschichte deines Kunden?

Wo steckt er fest? Woran scheitert er? Was stresst ihn, was belastet ihn, worunter leidet er?

Wie kannst du deinem Kunden weiter helfen?

Welche Bedeutung willst du im Leben deines Kunden haben?

Wie soll dein Kunde Rückblickend von der Arbeit mit dir erzählen?

Wie hat sich das Leben deines Kunden verändert, seit er mit dir gearbeitet hat?

Wenn du deinem Kunden eine einzige Sache beibringen könntest, welche wäre das?

Wenn du deinem Kunden einen einzigen Satz sagen könntest, welcher wäre das?

Warum sind dir deine Kunden wichtig?

Warum genau diese Zielgruppe?

Was macht dich zum richtigen Ansprechpartner für deine Kunden?

Welche Probleme deiner Kunden löst du?

Deine Zukunft

Wenn du im nächsten Jahr genau eine Sache erreichen könntest, welche wäre das?

Wer möchtest du in 5 Jahren sein?

Ein Kunde erzählt in 5 Jahren davon, wie er vor kurzem mit dir gearbeitet hat und wie ihn das verändert hat. Was erzählt er?

Wer sind in 5 Jahren deine Kunden?

Welchen Einfluss hast du in 5 Jahren auf das Leben deiner Kunden und die Welt genommen?

Wie stellst du dich in 5 Jahren vor?

Mit welchen Menschen arbeitest du in 5 Jahren zusammen?

Was war, aus der Zukunft betrachtet, dein wichtigstes Projekt in den letzten 5 Jahren?

Welche Fähigkeiten wirst du in den nächsten 5 Jahren erlernt haben, die äußerst wichtig für dich sind?

Wie hat sich dein Umsatz in 5 Jahren entwickelt?

Welche Produkte bringen dir welche Anteile deines Umsatzes?

Wer ist heute schon da, wo du in 5 Jahren sein willst?

Hast du Vorbilder am Amerikanischen Markt?

Deine Superheldenfähigkeiten

Wenn du ein Superheld wärst, welcher wärst du?

Warum?

Welche Superheldenfähigkeit hättest du gerne?

Welche Superkraft würde dafür sorgen, dass du für deine Kunden der allerbeste Problemlöser werden würdest?

Welche deiner bestehenden Fähigkeiten ähnelt am ehesten einer Superkraft?

Wie hilft diese Fähigkeit deinen Kunden?

Wenn du eine deiner Fähigkeiten zu einer Superkraft aufrüsten könntest, welche würdest du wählen?

Wenn du in einem Comic bildlichen sehen würdest, wie du als Superheld deine Superkraft einsetzen würdest, wie würde das aussehen?

Was könntest du im nächsten Jahr alles tun, um diese Fähigkeit wirklich auf ein Superheldenlevel aufzurüsten?

Wen kennst du, der Fähigkeiten hat, die auf Superheldenlevel sind?

Wen du dir für dein Business ein Team aus Superhelden kreieren könntest – wer wäre dabei und wie würden sie deinem Business und damit deinen Kunden helfen?

Deine Business-Skills

Was hast du bisher über Strategie im Business gelernt?

Wer sind deine Vorbilder in Sachen Strategie?

Wo hast du gelernt, wie man ein erfolgreiches Business aufbaut?

Was sind die wichtigsten Business-Bücher, die du gelesen hast?

Was sind die wichtigsten Marketing-Bücher, die du gelesen hast?

Welche Kurse über Business und Marketing hast du bereits belegt?

Was sind die wichtigsten Lektionen die du gelernt hast?

Wenn jemand bei Null anfangen würde, was würdest du ihm raten?

Welche Schritte sollte er gehen, um eine erfolgreiche Selbstständigkeit aufzubauen?

Welche Bücher sollte er lesen?

Welche Fehler sollte er vermeiden?

Welche Dinge, die überall propagiert werden, sollte er nicht machen, weil sie unwichtig sind?

Suche dir drei erfolgreiche Selbstständige oder Unternehmen raus. Nach welcher Strategie funktionieren sie?

Was macht ein gutes Produkt aus?

Welche Kriterien sollte ein Produkt erfüllen, damit Kunden es kaufen?

Wie sieht ein Produkt aus, dass nicht gekauft wird?

Wie sind deine Preise entstanden?

Worauf sollte ein neuer Selbstständiger bei seiner Preisgestaltung achten?

Deine Ziele

Woran misst du deinen Erfolg?

An welchen Faktoren und Kennzahlen misst du deinen Erfolg?

Wie sollen sich die 4 wichtigsten Kennzahlen im nächsten Jahr weiter entwickeln?

Wie sollen sich die 4 wichtigsten Kennzahlen in den nächsten 5 Jahren entwickeln?

Wie vielen Menschen willst du in den nächsten 5 Jahren helfen?

Welche Fähigkeiten willst du im nächsten Jahr entwickeln?

Welche Fragen willst du dir im nächsten Jahr beantworten?

Was für Menschen willst du im nächsten Jahr kennen lernen?

Was willst du im nächsten Jahr nicht mehr machen?

Welche Tätigkeiten und Kunden willst du los werden, um dich mehr auf deinen Kern zu fokussieren?

Dein Produkt

Was ist dein wichtigstes Produkt?

Welches Problem löst dieses Produkt?

Warum zahlt dein Kunde für dieses Produkt Geld?

Für wen hast du dieses Produkt erschaffen?

Wie ist es entstanden?

Wo hast du gelernt, wie gute Produkte entwickelt werden?

Deine Positionierung

Wie bist du Positioniert?

Wie sind deine Mitbewerber Positioniert?

Wie würdest du einem 12-jährigen Mädchen deine Positionierung erklären?

Wo hast du gelernt, was eine Positionierung ist und wie man sie erarbeitet?

Wen kennst du, der richtig gut positioniert ist?

Wen du richtig gut positioniert wärst, wie wärst du positioniert?

Die Zeichen deines Lebens

Welche deutlichen Zeichen hat das Leben dir geschickt, um dich auf deinem Weg zu bringen?

Wie oft bekommst du Zeichen des Lebens, die dir bei der Orientierung helfen?

Wie erkennst du die Zeichen des Lebens?

Welche Zeichen hast du letztes Jahr bekommen?

Welche Zeichen bekommst du aktuell und wo ziehen sie dich hin?

Radikale Genialität

Was machst du, worin du nicht wirklich genial bist?

In welchen Dingen bist du am aller genialsten?

Was sind die Dinge die du tust, bei denen du mit Leichtigkeit geniale Ergebnisse erzielst?

Was fällt dir so leicht, dass du dich manchmal fragst, ob das Arbeit sein kann?

Wie nützt das anderen Menschen?

Wo im Leben merkst du, dass du außerhalb deiner Geniezone bist?

Welche Tätigkeiten rauben dir Energie?

Für welche Tätigkeiten brauchst du sehr lange, obwohl es eigentlich nicht viel Arbeit ist?

Wie würde dein Leben aussehen, wenn du doppelt so viel in der Geniezone wärst?

Wie sähe dein Leben aus, wenn du 90% deiner Arbeit in der Geniezone wärst?

Du bekommst ab morgen 12.000€ im Monat. Du kannst von nun an alles abgeben, was du nicht auf jeden Fall machen willst. Was gibst du als erstes ab? Was als zweites? Was als drittes?

Wenn du für jede Tätigkeit auf der Welt bezahlt werden würdest, was würdest du tun?

Die Bedürfnisse des Marktes spielen keine Rolle mehr. Du kannst alles was du willst erfolgreich verkaufen und bist immer ausgebucht. Was würdest du unter diesen Umständen anbieten?