


KOMM IN DIE
FACEBOOK-GRUPPE! 



MINIKURS „MIT STORYTELLING ÜBERZEUGEN“ AUFGABE MODUL 3: DEINE STORY

CHECKLISTE: WORAN ERKENNT MAN, OB EINE STORY FÜR DEIN BUSINESS GEEIGNET IST?

- Sie baut Vertrauen auf
- Der Leser kann sich mit der Hauptfigur identifizieren
- Das Ziel / Motiv der Hauptfigur ist für den Leser relevant
- Sie hat einen Mehrwert und eine Botschaft, die weiterbringt
- Sie untermauert die Kompetenz des Erzählenden

22 ANSÄTZE FÜR DEINE WIRKSAME WARUM-STORY

Keine Idee für deine Story? Nachstehend findest du ein paar Ansätze, mit denen du garantiert auf gute Ideen kommst!

1. An meinem Beruf liebe ich.....
2. Ich werde immer dafür kämpfen, dass....
3. Ich glaube fest daran, dass.....
4. Ich weiß, dass sich folgendes ändern muss....
5. Ich finde, dass in meiner Branche folgendes falsch läuft....
6. Ich sehe genau, dass meine Kunden eigentlich das brauchen....
7. Ich wünsche mir für meine Kunden folgende Veränderung....
8. Ich will meinen Kunden unbedingt dabei helfen, dass....
9. Ich möchte dafür bekannt sein....
10. Ich habe mein Business erschaffen, um....
11. Ich wählt diesen Weg, nachdem folgendes passierte....
12. Eine Situation, die immer in meinem Kopf geblieben ist....
13. Ich konnte mir niemals vorstellen, dass....
14. In meiner Biographie würd das auf jeden Fall vorkommen....
15. Eine Sache, die mich schon immer von anderen unterschieden hat, ist...
16. Viele Menschen sind überrascht zu hören, dass....
17. Der schlimmste Job, den ich je hatte war.....weil....
18. Schon als Kind liebte ich... / hasste ich
19. Mir ist es immer besonders leicht gefallen.....
20. Wenn ich nur noch eine Sache bis an mein Lebensende tun dürfte, wäre es....
21. Da war einmal dieser besondere Kunde...
22. An einem Tag hat es „Klick“ gemacht....

2. DEINE STORY SINNVOLL GLIEDERN

Wenn du dir eine Idee herausgepickt hast, ist es nun an der Zeit, diese in vier Abschnitte zu unterteilen.

1. VORSTELLUNG:

Beschreibe, wie dein Alltag ausgesehen hat - bis zu einem gewissen Punkt, an dem du etwas ändern wolltest. Zuvor hast du ja herausgearbeitet, welche Werte deine Kunden und du gemeinsam haben und was sich deine Kunden wünschen. Denk also an diese Gemeinsamkeiten und heb diese in deiner Story besonders hervor.

2. HERAUSFORDERUNG

Hat es einen Anlass dafür gegeben, dein Leben zu ändern? Wann hast du beschlossen, dich weiter zu entwickeln oder gar dein Leben komplett umzukrempeln? Wann wusstest du, mit welcher Art Kunden du arbeiten willst? Warum ist das so?

3. DIE KRISE

Welche Krisen oder Hindernisse musstest du überwinden? Wie hast du dich dabei gefühlt? Gab es einen Punkt, wo du nicht weiter wusstest? Von wem hast du Hilfe bekommen? Wer war dein Mentor (falls es einen gab?). Oder: was hättest du dir an Unterstützung gewünscht, was du aber nicht bekommen hast? Denk daran: Die Krise ist der wichtigste Teil deiner Story!

4. TRANSFORMATION

Wie geht es dir heute? Welche Auswirkungen hatte es auf dein Leben oder das deiner Kunden? Bist du glücklich? Hast du schon Pläne, wie es in Zukunft weiter geht oder wie du Kunden noch besser und effektiver helfen kannst? Siehst du dich sogar vielleicht deiner nächsten Herausforderung gegenüber?

BLEIBEN WIR IN KONTAKT?

Wenn dir dieser Minikurs gefallen hat, würde ich mich sehr freuen, wenn du ihn weiterempfehlst. Ich bin mir sicher, du kennst noch einige Selbstständige und Unternehmer, für die die Storytelling ebenfalls sehr nützlich sein könnte.

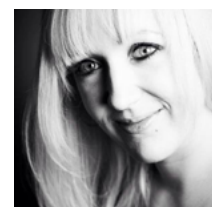
[FACEBOOK GRUPPE](#) 

[FACEBOOK](#) 

[YOUTUBE](#) 

[MARKETINGCAFE WEBSEITE](#) 

[EMAIL](#) 



Ich danke dir für deine Zeit!

Bleib einzigartig

Deine Annika