



Workbook

Dein

digitales

Charisma

Dein Personal Branding

WAS IST PERSONAL BRANDING?

Hierbei steht nicht die Marke im Vordergrund sondern du mit deinem Gesicht, deiner Persönlichkeit. Du erweckst deine Brand, & dein Business zum Leben. Du erschaffst dadurch eine echte **Beziehung zu deiner Community**, da du Inhalte, Mehrwert teilst, den deine WunschkundIn **direkt anspricht**.



WARUM IST ES FÜR DICH WICHTIG EINE PERSONAL BRAND AUFZUBAUEN?

Menschen kaufen von Menschen, weil diese bei einem selbst Emotionen auslösen. Diese Emotionen bringen einen dazu, dir zu vertrauen, dich zu mögen und ein Gefühl von "ich kenne dich" oder "ich mag dich" aufzubauen.

Personal Brands ziehen oft Menschen an, die entweder in einer **ähnliche Situation** sind wie du oder dahin wollen, wo du bist.

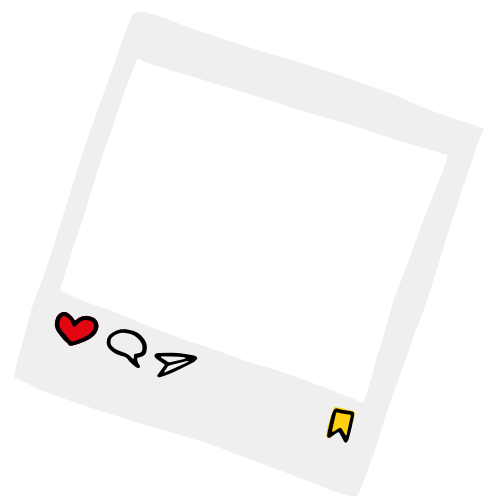
Sprich: du bist **inspirierend**, ein **Role Model**, eine **echte Vertrauensperson**.

Als Personal Brand hast du nicht nur FollowerInnen sondern **echte Fans**.

Dein Personal Branding

WO FINDET PERSONAL BRANDING STATT?

- **Profilbild:** Bitte Headshot ab Brusthöhe
ggfls Name: Vorteile von Klarnamen vs. Themennamen
- **In deiner Bio:** Hier solltest du mit deinem Namen zu sehen sein
- **In deinem Feed:** Personal Brand Bilder, Reels, ausgeschnitten in Grafikinhalten
- **Wichtig:** du solltest einen aufgeräumten Feed haben, eine Mischung aus Reels, Infografiken, Carousels & Personal Brand Bildern.
- **Stories**



DEINE VISION, MISSION & WERTE

Teile in deinen Stories und Beiträgen regelmäßig **deine Vision und Mission** mit, um deine WunschfollowerIn anzuziehen. Fass dein Mission Statement hier zusammen & speichere dir das in den Highlights ab.

DEIN ALLEINSTELLUNGSMERKMAL

Was hebt dich von **anderen Mitbewerbern** ab?



DEIN PERSONAL-SIGNATURE-CONTENT

Welches **persönliche Wiedererkennungsmerkmal** hast du?



Look & Feel

Überlege dir, wie du von deinen FollowerInnen ganzheitlich wahrgenommen werden möchtest. Beantworte folgende Bereiche um einen klaren Auftritt zu haben

BRANDFARBEN

Wähle bis zu **vier harmonisierende Farben** aus, welche du stets für deine Contenterstellung nutzt.

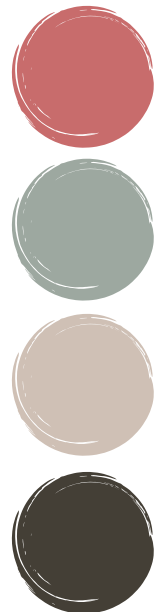
Farbe - HEX / RGB

1.

2.

3.

4.



Beispiel:

Hellrosa - #F1E3E3

FILTER

Wähle max. 3 Filter, die du über deine Personal Brand Bilder legst



AUSSEHEN & KLEIDUNG

Frage dich, wie du passend zu dir, deinen Business Themen & Werten optisch aussehen möchtest. Hast du einen bestimmten Stil, den du verkörperst? Business chic, Casual, sportlich elegant? Welche Accessoires gehören zu dir?

Mein Stil	Meine Accessoires
1.	
2.	
3.	



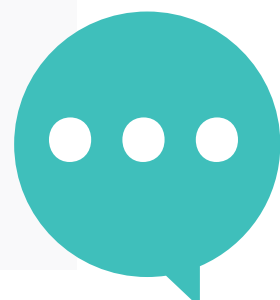
AUFTRETEN

Wie möchtest du und deine Marke wahrgenommen werden?
Selbstbewusst, humorvoll, seriös, ernst etc.?



DEINE BRAND SPRACHE

Welche Worte benutzt du öfters und möchtest damit in
Verbindung gebracht werden?



ANLEITUNG DIGITALES CHARISMA



ACHTE AUF DEINE KÖRPERSPRACHE

Verharre nicht steif vor der Kamera, sondern setze deine Hände ein, bewege deinen Kopf und halte direkten Augenkontakt mit der Kamera



STIMME

Achte auf eine angemessenen Stimmlage und vermeide zu hohes oder zu tiefes Sprechen.



MIMIK

Das Ziel ist bei deiner Community Emotionen zu wecken, dabei spielt weniger das WIE als das WAS eine primäre Rolle. Da du hierfür lediglich einen kleinen Bildausschnitt zur Verfügung hast, halte hier die Präsenz.



BALANCE ZWISCHEN MACHT UND WÄRME

Um eine FollowerIn zu einem echten Fan zu machen, gilt es hier eine perfekte Balance zwischen Macht, also die Positionierung deiner Expertise zu erschaffen, und Wärme, also deiner Herzlichkeit

ANLEITUNG DIGITALES CHARISMA

ACHTE AUF DEINE KÖRPERSPRACHE



TECHNIK ON FLEEK

Achte darauf, dass die technischen Rahmenbedingungen stimmen: Qualität von Ton, Licht & Audio



SEI PRÄSENT & FÜHL DICH WOHL

Egal ob Stories, Reels oder Lives: Wähle ein Setting & Outfit, in dem du dich wohlfühlst und no matter wie viele einschalten: halte den Raum





Storytelling like a Queen

FollowerInnen werden zu Fans, wenn sie eine Verbindung zu dir und deiner Personal Brand aufbauen. Dies geschieht, wenn du bei ihnen Emotionen hervorrufst. Das geht durch strategisches Storytelling.

DEINE BRAND STORY

Wie ist dein Unternehmen entstanden? Hole deine Community immer wieder darin ab, wie dein Weg bis hier war.

TRANSFORMATIONS GESCHICHTE/ HELDINNEN GESCHICHTE AUFBAU

1. **ProtagonistIn/Heldin:** Das bist du. Wo stehst du zu diesem Zeitpunkt?

2. **A dream is born:** Wohin willst du und warum?

3. **Dein Weg:** Welche Hürden /Ereignisse begegnen dir auf deinem Weg?

4. **Ziel:** You made it! Du hast alle Probleme gelöst und bist angekommen. Wie fühlt sich das für dich an?

WHAT TO TELL IN YOUR STORIES

70 % BUSINESS

- Tipps & Tricks/Fehler/Mythen
- Tägliche Business Routine, woran arbeitest du?
- KundInnenerfolge
- Verkauf (1/3 deiner Business Themen)

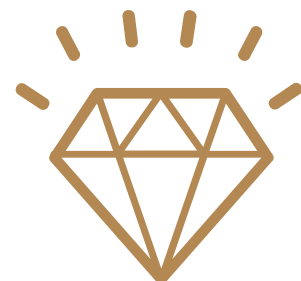
WICHTIG: Du wirst weniger Views und Interaktion bei Verkaufsinhalten haben, sogar FollowerInnen verlieren

Deine Business Inhalte:

30% PRIVATES

Stecke dir fest, welche privaten Einblicke du gerne teilen möchtest. Nur Business Themen wirken unnahbar, erst das Teilen persönlicher Einblicke schafft echte Beziehungen.

Deine persönlichen Inhalte:



CHECKLISTE STRATEGISCHES STORYTELLING



BILDHAFTE SPRACHE

Versuche beim Storytelling deine FollowerIn durch das nutzen starker Adjektive, Wiedergeben von Gefühlen das Gefühl von Mitfeiern hervorzurufen



EMPATHISCH

Wenn du auf Probleme deiner Community in Bezug zu deiner Nische eingehst, gebe ihnen das Gefühl, dass du selbst genau weißt, wie sie sich fühlen.



EINBINDEN

Binde deine Community regelmäßig durch Fragen & Abstimmungen in deinen Stories ein, so entsteht das Gefühl eines Dialoges, ähnlich wie unter FreundInnen



NUTZE DAS DU

Deine FollowerIn soll sich explizit angesprochen fühlen, darum verwende immer das DU und nicht das IHR- sowohl in deinen Postings als auch Stories.



SPIEGEL DIE SPRACHE DEINER FOLLOWERIN

Nutze die Sprache deiner FollowerInnen, die du aus Kommentaren oder Antworten entnimmst. Dadurch erweckst du Sympathie.

Story Wochenplaner

Montag

Dienstag:

Mittwoch

Donnerstag

Freitag

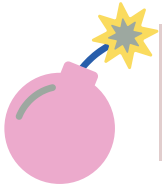
Samstag

Sonntag

Fokus der Woche

Notiz:

FINAL TRUTHBOMBS!

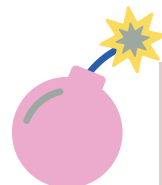


DER GRUND WARUM MANCHE MENSCHEN ERFOLG HABEN UND MANCHE NICHT:

- Sie haben digitales Charisma
- Sie haben Ausdauer
- Sie haben eine Contentstrategie, die ihnen Sichtbarkeit bringt und ihre Positionierung stärkt
- Sie haben eine Verkaufsstrategie
- Sie haben feste Unternehmensgrundlagen



DU BIST NICHT DIE BESTE FREUNDIN



ES WERDEN DIR MENSCHEN ENTFOLGEN, WENN DU VERKAUFST