



www.kabe-mentoring.com | hallo@kabe-mentoring.com

Von der Idee zur unwiderstehlichen Marke – in nur 5 Wochen.

Mit Leichtigkeit
zum Kundenmagneten

workbook



Hey Du!

In einer Welt voller gesichtsloser Marken **entscheidest Du**, ob **Deine Einzigartigkeit sichtbar** wird, und ob **Dein Business Erfolg** hat. Mit unserem **Workbook** zeigen wir Dir, wie Du eine **Marke** schaffst, die **Menschen begeistert, berührt** und **langfristig an Dich bindet**.

Stell Dir vor, Deine Kunden denken an Dich und fühlen **Vertrauen, Begeisterung und Inspiration** – so wie bei **bekannten Marken** wie Allergan Aesthetics, Dr. Barbara Sturm oder Invisalign. Diese Unternehmen verbinden **klare Werte, emotionale Geschichten und eine starke visuelle Präsenz**, die Kunden lieben. **Genau das kannst Du auch für Dein Business erreichen**. Unser **Workbook** hilft Dir dabei.

In fünf praxisnahen Teilen helfen wir Dir:

- ✦ Deine Werte zu definieren, die **Deine Marke einzigartig** machen.
- ✦ **Klarheit** über Deine **Zielgruppe** und **deren Wünsche** zu gewinnen.
- ✦ Eine **emotionale Verbindung** zu Deinen **Kunden** aufzubauen.
- ✦ **Sichtbar und unwiderstehlich** zu werden – Schritt für Schritt.

Erlebe, wie sich Dein **Marketing mit Leichtigkeit** entfaltet – Woche für Woche. Alles, was Du brauchst, ist **Deine Bereitschaft, loszulegen! Und es wirklich zu tun**.

Britta & Silke

6 Schritte zur Entwicklung einer authentischen Marke

1

Selbsterkenntnis und Werte: Definiere, was Dich ausmacht.

2

Konsistenz und Transparenz: Sei klar & ehrlich in Deinen Botschaften.

3

Echtes Engagement und Kundenbindung: Baue Verbindungen auf, die bleiben.

4

Storytelling und Emotionen: Erzähle Geschichten, die berühren.

5

Authentisches Design: Lasse Deine Werte sichtbar werden.

6

Tonalität und Zielgruppe: Sprich die richtigen Menschen auf die richtige Weise an.

Praktische Umsetzung

Dieses Workbook ist in mehrere Kapitel unterteilt, die jeweils ein spezifisches Thema beleuchten. In jedem Kapitel erwarten Dich:

- **Praktische Übungen:** Um Deine Gedanken zu ordnen und Klarheit zu gewinnen.
- **Ankreuzoptionen:** Für schnelle Entscheidungen ohne Kopfzerbrechen.
- **Freie Felder:** Um Deine persönlichen Notizen zu ergänzen.

Du erhältst das **Workbook** in **5 Teilen**, damit Du Dich in Ruhe mit jedem Abschnitt beschäftigen kannst. **Pro Woche** schicken wir Dir einen **neuen Teil**.

Inhalt gesamtes Workbook

Part 1 (aktueller Teil)

Kapitel 1: Was macht eine erfolgreiche Marke aus?

Kapitel 2: Markenwerte definieren

Part 2 (kommt in 1 Woche)

Kapitel 3: Was macht Dich einzigartig? Schreibe Deine Geschichte auf.

Part 3 (kommt in 2 Wochen)

Kapitel 4: Konsistenz und Transparenz

Kapitel 5: Echtes Engagement & Kundenbindung

Part 4 (kommt in 3 Wochen)

Kapitel 6: Storytelling und Emotionen

Kapitel 7: Authentisches Design & visuelle Identität

Kapitel 8: Tonalität - der Tonfall Deiner Marke

Part 5 (kommt in 4 Wochen)

Kapitel 9: Zielgruppe und Wunschkunden

Kapitel 10: Praxisbeispiel

Kapitel 11: Zusammenfassung

1 Was macht eine erfolgreiche Marke aus?

Für uns bedeutet es, dass Deine Marke **echt und glaubwürdig** ist. Es geht darum, Deine **wahren Werte, Überzeugungen und Leidenschaften** zu zeigen und Dich von der **Masse abzuheben**. Keine leeren Versprechungen, kein Marketing bla-bla, sondern **echte Geschichten und echte Werte**.

Vertrauen aufbauen

Kunden spüren, wenn eine Marke echt ist. Sie fühlen sich stärker mit ihr verbunden und vertrauen ihr schneller.

Loyalität schaffen

Wenn Deine Kunden merken, dass Du wirklich hinter dem stehst, was Du tust, bleiben sie Dir treu – und empfehlen Dich weiter.

Weg von „so macht es jeder“, hin zu „so bin ich wirklich“.
Eine echte Marke, die Deine Kunden spüren und lieben!

Trust yourself.



Stell Dir vor...

Du betrittst eine moderne Praxis für ästhetische Behandlungen. Die Einrichtung ist harmonisch abgestimmt – warme Farben, dezente Beleuchtung, stilvolle Möbel. Der Empfang ist herzlich, das Personal nimmt sich Zeit, Deine Fragen zu beantworten, und Du fühlst Dich sofort gut aufgehoben. Alles hier vermittelt Klarheit, Vertrauen und ein Gefühl von Exklusivität.

Warum?

Weil diese Praxis eine klare Identität hat, die sich in jedem Detail widerspiegelt. Sie verkörpert Professionalität, Wertschätzung und Wohlbefinden – Werte, die die Kunden spüren und schätzen. Genau das wollen wir für Deine Marke erreichen: eine unwiderstehliche Ausstrahlung, die Deine Kunden lieben und weiterempfehlen.

2 Selbsterkenntnis und Werte

Markenwerte definieren

Authentisches Marketing bedeutet, dass Du Deine Marke genauso zeigst, wie sie wirklich ist – **unverstellt, ehrlich, auf den Punkt.**

Inspirationsbeispiel

Die Marke Dr. Barbara Sturm zeigt, wie klare Werte wie Wissenschaft und Wirksamkeit eine Marke glaubwürdig und einzigartig machen können.

1. Wie möchtest Du in Deinem Business wahrgenommen werden? Welche Eigenschaften umschreiben Deine Person bzw. Deine Marke am besten?

Visionär (zukunftsorientiert, kreativ, strebt nach Innovation und neuen Möglichkeiten)

Zuverlässig (verlässlich, sorgfältig, schafft Vertrauen und Stabilität)

Inspirierend (positiv, motivierend, regt andere zur Weiterentwicklung an)

Analytisch (faktenorientiert, strukturiert, legt Wert auf Logik und Details)

Professionell (Qualitätsbewusst, genau)

Lösungsorientiert
(individuelle Lösungen und Selbstverantwortung fördern)

Exklusiv
(Premium-Qualität, elegant)

Entspannend
(schenkt Erholung und eine Wohlfühlatmosphäre)

Herzlich (empathisch, warmherzig, schafft eine einladende Atmosphäre)

Mutig (risikobereit, entschlossen, bereit, neue Wege zu gehen)

Bodenständig (praktisch, realistisch, setzt auf Authentizität und greifbare Lösungen)

Leidenschaftlich (energiegeladen, engagiert, steckt andere mit Enthusiasmus an)

Innovativ (offen für neue Trends, neugierig)

Fröhlich
(Lebensfreude, positive Energie ausstrahlen)

Originell
(einzigartig, out-of-the-box)

2. Was sind konkrete Maßnahmen, die Du jetzt ergreifen kannst, um so wahrgenommen zu werden?

In der Kommunikation

Im Kundenservice

In meinen Geschäftsprozessen

Sonstiges:

3. Wie lautet Deine Vision von Deinem Business?

Beschreibe wo Du in 2 Jahren stehen möchtest mit Deinem Business