



*Diese 100 DINGE lernst du in
den Modulen vom
Purpose Business Builder*

Hake ab, was du bereits gesehen/ umgesetzt hast!

CHECKLIST

- 1. Du hast dein „Warum“ heraus gefunden (hält dich auf Kurs)
- 2. Du hast Klarheit über deine Vision, deine Motivation, dein Zündstoff
- 3. Du hast konkrete Ziele (kurz-, mittel- und langfristig) herausgearbeitet
- 4. Du hast eine Roadmap erstellt und weißt so bestens über deine Next Steps Bescheid
- 5. Du hast ein Visionboard erstellt und somit dein Bigger Picture visualisiert
- 6. Du hast Klarheit über deine Legacy, deine Geniezone
- 7. Du erkennst deine Selbst- und Fremdwahrnehmung und weißt, wie du damit arbeiten kannst
- 8. Du weißt, welche deiner Eigenschaften entscheidend für deine Angebotskreation sind
- 9. Du hast die richtige Nische für dich gefunden
- 10. Du kannst deine Arbeit für andere verständlich und sie so auf dich aufmerksam machen
- 11. Du weißt, wie du dich für deine potentiellen Klient/innen positionieren solltest
- 12. Du erkennst in welcher Tätigkeit bei dir die meiste Freude liegt und kannst dem folgen
- 13. Du hast deinen Traumkunden/innenavatar erstellt und weißt genau, wen du ansprichst
- 14. Du weißt über den Schmerz deiner Soul Clients Bescheid
- 15. Dir ist klar, welches Problem du für deine Klienten/innen lösen darfst
- 16. Du hast eine klare Positionierung für dich herausgearbeitet
- 17. Du hast gelernt, was für unterschiedliche Angebotsformen es gibt
- 18. Du weißt über die Skalierbarkeit der jeweiligen Produkte Bescheid
- 19. Du hast dein Angebot kreiert
- 20. Du hast Klarheit darüber, was dein ganz persönliches Kernoffer werden darf
- 21. Du weißt, mit wieviel Aufwand sich in etwa welcher Umsatz erzielen lässt
- 22. Du kannst anhand unseres Beispiels deine eigene Produkttreppe erstellen
- 23. Du bist dir über den Mehrwert deiner Arbeit bewusst
- 24. Du kannst dich und dein Angebot abgrenzen
- 25. Du hast Klarheit darüber, was zu dem Wirkungsbereich deiner Arbeit gehört und was nicht
- 26. Du hast das richtige Pricing für dich und dein/e Produkt/e herausgearbeitet
- 27. Du weißt, was dein monetär energetisches Minimum und dein monetär energetisches Maximum ist
- 28. Du hast einen Angebotssatz für dich kreiert

CHECKLIST

- 29. Du hast deine Positionierung in einem Satz zusammengefasst
- 30. Du weißt, wie ein Gewerbeanmeldungsformular aussieht
- 31. Du hast gelernt, welche unterschiedlichen Rechtsformen es gibt
- 32. Du weißt welche Vor- und Nachteile die jeweiligen Rechtsformen bieten
- 33. Du hast, anhand unser Entscheidungshilfe, herausgefunden, welche Rechtsform du anmelden möchtest
- 34. Du kennst den Unterschied zwischen der Kleinunternehmerregel und der Regelbesteuerung und weißt auch, wann was für dich gilt
- 35. Du kennst den Unterschied zwischen Umsatzsteuer und Vorsteuer
- 36. Du hast eine Übersicht über alle wichtigen Termine und Fristen, die es einzuhalten gilt
- 37. Du weißt, was das Finanzamt von dir wissen möchte
- 38. Du weißt, wie ein steuerlicher Erfassungsbogen aussieht
- 39. Du hast gelernt, wie clevere Buchhaltung funktioniert
- 40. Du weißt, wie eine Rechnung auszusehen hat, was alles in darin enthalten sein muss und auch warum
- 41. Du hast einen Überblick darüber, wie das Bankensystem funktioniert
- 42. Dir ist klar, was das Fundament eines soliden Finanzplan ist
- 43. Du weißt welche Versicherungen wichtig für dich sind
- 44. Du lernst, wie du Bruttogeldumwandlungen und Nettolohnoptimierungen anwenden kannst
- 45. Du weißt was die verschiedenen Anlageoptionen sind und wie du deinen Umsatz clever vermehren kannst
- 46. Du hast gelernt, wie ein Kontenmodell funktioniert und du deine Einnahmen gut strukturieren kannst
- 47. Dir wurde eine Rechtssicher-Checkliste an die Hand gegeben, mithilfe derer du dich absichern kannst
- 48. Du weißt über Datenschutz Bescheid und wie du diesen auf dein auf dein Business anwenden solltest
- 49. Du lernst, was alles in deinem Impressum stehen muss
- 50. Du weißt, was idealerweise alles in deinen AGB's enthalten sein sollte
- 51. Du lernst noch einmal ausführlicher was eine Legacy alles sein kann, was die deine persönliche von deiner Business Legacy unterscheidet und wie du deine Legacy konkretisieren kannst
- 52. Du lernst, was du aus der Wahrnehmung anderer von dir für dein Business mitnehmen kannst

CHECKLIST

- 53. Du erfährst was eine Corporate Identity ist und aus welchen Bestandteilen sie besteht
- 54. Du bist über jeden einzelnen CI Bestandteil aufgeklärt
- 55. Du hast die Möglichkeit die jeweiligen Bestandteile für dein Business auszuarbeiten
- 56. Du hast deine Unternehmenswerte herausgearbeitet
- 57. Du weißt, was ein Leitbild ist und was dessen Vor- und Nachteile sind
- 58. Du hast eine Leitbildvorlage erhalten, mithilfe derer du dein eigenes Leitbild herausarbeiten kannst
- 59. Du bist in die Selbstkontrolle bezüglich deiner eigenen Unternehmenswerte gegangen
- 60. Du hast dich mit deinem Wording auseinandergesetzt
- 61. Dir ist die Visuellen Informationsvermittlung bekannt und hast eine eigene Grafik dafür kreiert
- 62. Du hast Klarheit darüber, weshalb das Corporate Design so wichtig für dein eigenes Business ist
- 63. Du hast ein Design Moodboard und idealerweise auch ein Brandboard erstellt
- 64. Du bist kurz in die Welt der Farben und die jeweilige Wirkung eingetaucht
- 65. Dir sind die Design Basics, sowie Design Do's & Dont's bekannt
- 66. Du weißt, was die Begriffe Markenidentität, Branding und Marke explizit bedeuten
- 67. Du hast gelernt, welche verschiedenen Contentformate es auf Social Media gibt
- 68. Du hast jeweils mindestens eine Idee pro Contentformat ausgearbeitet
- 69. Du weißt über die Möglichkeiten von interaktiven Instagram Stories bescheid und hast auch hier Ideen dafür ausgearbeitet
- 70. Du weißt, wie du am besten startest und auch, welcher inhaltliche Content sich bestenfalls immer wieder bei dir auf dem Profil wiederholen sollte
- 71. Du weißt was ein Contentplan ist und kannst anhand unseres Beispiels inspirieren lassen und deinen eigenen kreieren
- 72. Dir ist klar was ein Marketingplan ist und wie du ihn für dich anwenden kannst
- 73. Du hast aus einigen Marketingopportunities konkrete ToDo's erstellt, die du anwenden kannst
- 74. Dir ist die Methode der Off Business Recherche geläufig und du hast (branchenunabhängige) Punkte für dich festgehalten, an denen du dich und dein eigenes Business orientieren kannst
- 75. Du hast dein persönliches Verkaufsmindset optimiert und gefestigt

CHECKLIST

- 76. Du bist aufgeklärt darüber welche unterschiedlichen Verkäufer/innen - und Kunden/innentypen es gibt
- 77. Du hast gelernt was Leads sind und weißt die Unterschiede zwischen kalten, warmen und heißen Leads
- 78. Du bist über zwei tolle Verkaufsarten aufgeklärt worden
- 79. Du hast eine kleine Einführung in Verkaufspsychologie erhalten
- 80. Du hast 4 interessante Methoden der Verkaufspsychologie kennengelernt
- 81. Du weißt über die top 4 Fragen Bescheid, die sich deine Kunden/innen vor dem SalesGespräch stellen
- 82. Du hast einige unterschiedliche Produktarten kennengelernt und wie du sie idealerweise verkaufen kannst
- 83. Du hast gelernt, wie du innerhalb von 12 Tagen über deinen Content verkaufen kannst
- 84. Du hast einige Copywriting und Communication Skills (sowie 3 konkrete Methoden) erlernt, welche dir beim Launchen/Verkaufen helfen
- 85. Du weißt über die drei Stufen der SalesPage Bescheid
- 86. Du hast ein positives Verkaufsmindset erlernt
- 87. Du hast von uns eine Verkaufsgespräch Übersicht erhalten, mit der du arbeiten kannst
- 88. Du hast einen SalesCheatSheet von uns erhalten, der dich in deinen Verkaufsgesprächen unterstützt
- 89. Du lernst wie du gängige Einwände sensibel und konstruktiv behandelst
- 90. Du weißt über die 7 Voraussetzungen für eine Sale Bescheid und kannst dies für dich anwenden
- 91. Du weißt, wie du Calendly für einen KennlernCall einrichtest
- 92. Du weißt, wie du ein Bewerberformular in Typeform erstellt
- 93. Du kannst CopeCart einrichten und weißt, wie man ein Produkt anlegt
- 94. Du hast gelernt, wie du CopeCart und das Newsletter-Tools mit einander verknüpfst und automatisierst
- 95. Du kannst das Newsletter-Tool Flodesk einrichten und weißt wie man einen Newsletter verschickt
- 96. Du weißt, wie du Canva clever nutzt und lernst 3 Hacks
- 97. Du lernst, wie du einen Karrusselpost in Canva gestaltest
- 98. Du weißt, wie du ein Reel ansprechend gestaltest
- 99. Du hast eine BreathworkSession absolviert und weißt, wie du nun Stress loslassen kannst
- 100. Du lernst ätherische Öle und deren Wirkung kennen