



ERINNERE DICH WARUM

Wie du mit deinem Bauchgefühl
eine Marke aufbaust, die in
Erinnerung bleibt



Wie du starten kannst?

Schon immer haben sich die Menschen Geschichten erzählt. Sie saßen dicht an dicht am Lagerfeuer beisammen und es herrschte eine spannende und knisternde Stimmung. Dieses Gefühl der Nähe in der Kommunikation ist uns in der digitalen Welt fast vollständig abhanden gekommen.

Besonders in Zeiten wie diesen, merke ich deutlich, dass mir das Zwischenmenschliche, das uns als empathische Menschen ausmacht, dort einfach fehlt.

Dieses Workbook ist eine Erinnerungshilfe für die Frage **warum** du dich selbstständig gemacht hast und eine Rückbesinnung zu dem, was dich antreibt. Es ist aber auch ein Plädoyer für mehr Authentizität und Gefühl in der Kommunikation. Das ist nämlich meine persönliche Vision und mein **Warum**. Und es ist da, was uns in Momenten großer Unsicherheit, Halt geben kann: In uns hinein zu hören und unserem Bauchgefühl zu folgen. Und genau dabei möchte ich dich unterstützen.

“Marke ist ein gutes Gefühl.” Jon Christoph Berndt

Im Mittelpunkt steht die Frage nach dem Warum deines Abenteuers Selbstständigkeit. Denn hinter vielen erfolgreichen Unternehmer:innen, steckt eine faszinierende Gründungsgeschichte und Held:innenreise. Du wirst vielleicht, wie jede:r Held:in, vor Problemen stehen, Zweifel haben und Fehler machen. Am Ende aber gestärkt daraus hervorgehen. Denn Markenaufbau ist ein Prozess, eine inspirierende Reise und kein abgeschlossenes Projekt.

Wie du das Workbook am besten nutzt

In diesem Workbook gehen wir gemeinsam 5 Schritte mit vielen Schlüsselfragen für dich. Am meisten holst du heraus, wenn du es dir ausdrückst. Denn Aufschreiben hilft beim Denken. Schnapp dir einen Stift und einen Textmarker und suche dir einen ruhigen Ort, an dem du dich warm und wohl fühlst. Für dieses kleine Abenteuer brauchst du weder dein Handy noch eine Internetverbindung.

Bitte gib dir die Zeit und gehe alle Schritte gewissenhaft durch. Eine gute Markenpositionierung wird sich nachhaltig und langfristig bezahlt machen, das möchte kann ich dir aus tiefster Überzeugung versprechen.

Ich wünsche dir aber nun erstmal alles Gute beim Finden deiner unverwechselbaren Markenpositionierung!

1. Schritt: Deine Vision im Rückspiegel erkennen

Ich möchte dir ein paar offene Fragen zu werfen, dir dir helfen können, deine Vision zu erkennen und in die Gegenwart zu holen.

Eine Möglichkeit ist, dich daran zu erinnern, warum du dich selbstständig gemacht hast.

Fragen, die dir auf dieser Erinnerungsreise helfen können:

Was für Gefühle hattest du zu Beginn deiner Selbständigkeit?

Worauf hast du dich total gefreut? Was hat dir Angst gemacht?

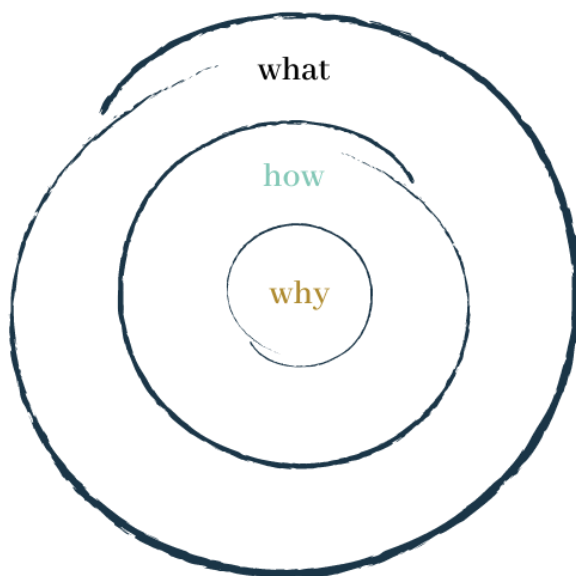
Was hat dich begeistert?

Was hat dich angetrieben?

Gab es etwas, zu dem du dich gezwungen gefühlt hast?

2. Schritt: Von anderen Lernen

Es ist an der Zeit, dir den Golden Circle von Simon Sinek vorzustellen, falls du ihn noch nicht kennst. Bekannt wurden Simon Sinek und sein Golden Circle 2009 durch den TED-Talk "Wie große Führungspersönlichkeiten zum Handeln inspirieren". In diesem beschrieb er sehr bildhaft den Erfolgspfad inspirierender Führungspersönlichkeiten, wie Steve Jobs, für die das WHY im Zentrum der Kommunikation steht. Sein Mantra: "People don't buy what you do, they buy it because of why you do it".



what:

Jedes Unternehmen weiß, **Was** es tut. Das können (ein) Produkt(e) oder (eine) Dienstleistung(en) sein

how:

Einige Unternehmen können klar sagen, wie sie es tun. Das **Wie** ist das, was sie besonders macht und sie von anderen Mitbewerbern unterscheidet.

why:

Wenige Leute oder Unternehmen wissen, warum sie das tun, was sie tun. Das **Warum** ist niemals monetär getrieben, da das ein Resultat ist. Warum ist die Sinnhaftigkeit, der Antrieb, die Überzeugung. Es ist der Grund, warum dein Unternehmen existiert.

5. Letzter Schritt: Verbindung herstellen

Puuh, das war bestimmt etwas aufwühlend. Ich hoffe du hast viel über dich gelernt und den einen oder anderen AHA-Moment gehabt. Jetzt hast du es fast geschafft. Es kommt aber noch ein letzter, wichtiger Schritt: eine Verbindung herstellen.

 Spiegeln sich dein Why und deine Vision in deiner Arbeit wider?

Wenn ja, beschreibe hier, wie deine Arbeit es dir erlaubt, dein WHY zu leben:

Wenn nein, dann finde einen Weg, um dein Warum in deiner aktuellen Arbeit noch mehr zu leben. Versuche die Verbindung zwischen deinem Business und deinem Why zu finden und zu artikulieren. Das geht am besten über **Werte**. Dafür kannst du dir nochmal die im 3. Schritt markierten Wörter angucken. Wenn dort z.B. "mehr Zeit" steht - dann steckt da vermutlich ein Wert wie Freiheit oder Unabhängigkeit hinter. Hinter "weniger Ärger" verbirgt sich oft Harmonie oder Balance.

 Habe dabei immer deine Wunschkund:innen im Kopf.

Meine Kernwerte:

Mit der Geburt meines zweiten Sohnes ist dann auch die Idee zu meiner Selbstständigkeit geboren. Mit der Gründung von *Y stories* sind alle Fäden zusammengelaufen. All die Umwege, die turbulenten Geschichten meines Lebens haben nun einen roten Faden.

Das Y ist die Verbindung, der Grund für mein Schaffen. Und es schenkt mir die Freiheit für meine kleine Familie da zu sein und trotzdem meiner Vision von mehr authentischer Kommunikation nachzugehen.

“Also, komm lass uns Geschichten schreiben, die wir später gern erzählen.”

Julia Engelmann

A green QR code with a white border, positioned below a green button that says 'SCAN ME' in white capital letters.

Y stories
by Mayka Engelmann
www.mayka-engelmann.de
info@mayka-engelmann.de
0172 189 02 81
instagram: ystories.mayka

A green QR code with a white border, featuring a central Instagram logo. Below the QR code, the text 'YSTORIES.MAYKA' is written in green capital letters. A curved arrow points from the QR code to the 'SCAN ME' button, and another curved arrow points from the QR code to the right.