

- 1. Was ist Deine persönliche Mission oder Vision, und wie möchtest Du mit Deinem Fachwissen oder Deinen Fähigkeiten das Leben Deiner Kunden positiv beeinflussen?**
- 2. Was sind Deine Kernkompetenzen und Stärken, die Dir immer wieder von anderen bestätigt werden oder die Du selbst als besonders wertvoll empfindest?**
- 3. Welche typischen Herausforderungen oder „Pain Points“ Deiner potenziellen Kunden kannst Du mit diesen Stärken direkt und messbar lösen?**
- 4. Welche Formate (z.B. Online-Kurse, E-Books, Memberships, Coaching-Programme, Templates, Audio-Guides) könntest Du Dir vorstellen, um Dein Wissen digital und skalierbar aufzubereiten?**
- 5. Was begeistert Dich am meisten daran, Menschen weiterzuhelfen und Wissen zu teilen? Und in welchen Themenfeldern könntest Du stundenlang „ohne Zeitgefühl“ arbeiten?**
- 6. Wer ist Deine ideale Zielgruppe? Welche konkreten Eigenschaften, Interessen oder Probleme haben diese Menschen, und welche Sprache sprechen sie (im wörtlichen wie im übertragenen Sinn)?**
- 7. Auf welchen Online-Kanälen (Social Media, E-Mail, Blog, YouTube, Podcast etc.) fühlst Du Dich wohl, und wo bist Du bereit, Dich langfristig zu engagieren, um Vertrauen aufzubauen?**
- 8. Welche bereits vorhandenen Ressourcen (Zeit, Budget, Netzwerk, technische Fähigkeiten) kannst Du einbringen, um ein digitales Produkt bzw. eine automatisierte Funnel-Struktur aufzubauen?**
- 9. Welche Art von Kunden- oder Community-Beziehung strebst Du an? Möchtest Du vor allem automatisierte Prozesse haben oder suchst Du auch persönlichen Austausch (Live Calls, Gruppen-Calls o.Ä.)?**
- 10. Wie siehst Du Deine persönliche Weiterentwicklung in den nächsten 2–3 Jahren, und wie können Deine digitalen Produkte dazu beitragen, Dir mehr Freiheit, Einkommen und Erfüllung zu ermöglichen?**