

committ!

Summer Camp

Workbook 2021



Inhaltsverzeichnis

I.	DEINE BUSINESS IDEE	3
A.	EMOTIONALE BUSINESS IDEE	3
B.	OBJEKTIVE BUSINESS IDEE	4
C.	DER PITCH.....	6
II.	WORKSHOP 1: ZUSÄTZLICHE RESSOURCEN	7
III.	DEIN LIEBLINGSKUNDE	8
A.	DIE BRÜCKENSTRATEGIE.....	8
B.	PROBLEM, RESULTAT, EMOTION.....	11
C.	UMSETZUNG LIEBLINGSKUNDEN	12
IV.	WORKSHOP 2: ZUSÄTZLICHE RESSOURCEN	12
V.	DEIN SUNSHINE OFFER	13
A.	DAS ANGEBOT	13
B.	DEIN SIGNATURPROZESS.	15
C.	VERKAUFAUSLÖSER.....	15
D.	SYMPTOM VS. URSACHE.....	16
VI.	WORKSHOP 3: ZUSÄTZLICHE RESSOURCEN	17
VII.	CONTENT STRATEGIE	18
A.	INTERNER CONTENT	18
B.	EXTERNER CONTENT.....	18
VIII.	CONTENT PLAN	19
IX.	E-MAIL MARKETING.....	20
A.	FREEBIE	20
X.	WORKSHOP 4: ZUSÄTZLICHE RESSOURCEN	20
XI.	DEIN ERSTER KUNDE.....	21
XII.	NEGATIVE GELD GLAUBENSÄTZE.....	21
XIII.	BUSINESS STOLPERSTEINE	22
XIV.	BE DO HAVE	23
XV.	WORKSHOP 5: ZUSÄTZLICHE RESSOURCEN	24



Business Ideen Sunshine Check

Workshop 1 – 19.07.2021

I. Deine Business Idee

A. Emotionale Business Idee

Beschreibe die Leidenschaft, die du für dein Business hast.

Beschreibe deine Erfahrung, dein Wissen, dein Können in Bezug auf deine Business Idee.

Warum macht dir dein Business Thema so richtig Spaß?

Mach den Check

- Leidenschaft: Brennst du so richtig für dein Business Thema?
- Können/Wissen: Weißt du/kannst du mehr als dein Kunde auf deinem Gebiet?
- Spaß: Mach dir dein Business Spaß? Könntest du Tag und Nacht darüber sprechen?

B. Objektive Business Idee

1. DER MARKT

Beschreibe den Markt für deine Business Idee? Branche, Größe, Geschäftsmodell, Wettbewerbssituation

Wer sind deine 3 größten Mitbewerber?

Wie hebst du dich von den Mitbewerbern ab?

2. DAS PROBLEM

Welches konkrete Problem sprichst du an? Beschreibe es genau.

3. DIE TRANSFORMATION

Beschreibe die Transformation deines Kunden. Wie geht es ihm jetzt? Wie geht es ihm, nachdem er mit dir gearbeitet hat?

Finde 2 Bilder für deine Transformation



Vorher



Nachher

Beschreibe die Emotionen der 2 Bilder.
Vorher

Nachher

C. Der Pitch

Beispiel:

Ich unterstütze

WEM: Menschen mit Leidenschaft

PROBLEM: beim Start ihres Online Business

RESULTAT: damit sie selbstbestimmt leben können

EINWAND: ohne dass sie monatelang in der Planung feststecken

Jetzt du: *Ich unterstütze*

WEM:

PROBLEM:

RESULTAT:

EINWAND:

Schreibe deinen Satz jetzt noch mal auf:


Wie geht es dir damit?

Wie fühlt es sich an?

II. Workshop 1: Zusätzliche Ressourcen

 Business Ideen Guide. [Hier downloaden](#)

 50 Business Ideen. [Hier downloaden](#)

 Blue Ocean Strategie [Video](#)

 Blue Ocean Strategie [Worksheet](#)



Hot Client Love Workshop 2 – 21.07.2021

III. Dein Lieblingskunde

A. Die Brückenstrategie

Punkt A:

Wer ist dein Kunde? Name, Alter, Geschlecht, Familienstand

Wie und wo lebt dein Kunde?

Wie geht es deinem Kunden gerade?

Was ist sein größtes Problem?

Wie sieht ein typischer Tag im Leben deines Kunden aus?

Was lässt ihn nachts nicht schlafen?

Punkt B:

Wie möchte dein Kunde leben?

Was wünscht er sich?

Wie möchte er sich fühlen?

Was soll sich im Außen verändern?

Was soll sich im Innen verändern?

Die Brücke:

Wie kannst du ihm helfen?

Wie sieht die Lösung (Brücke) aus?

Wie hilfst du ihm über die Brücke zu gehen?

Warum ist er noch nicht alleine über die Brücke marschiert?

B. Problem, Resultat, Emotion

Beschreibe das Problem deines Kunden.

Wie fühlt sich dein Kunde mit dem Problem?

Beschreibe sein gewünschtes Resultat.

Wie fühlt sich dein Kunde mit dem gewünschten Resultat?

C. Umsetzung Lieblingskunden

Welche Blogartikel würden deinem Lieblingskunden helfen? Schreibe 3 Titel auf.

Wie lautet der Titel eines Videos, das sich dein Kunde ansehen würde? Nenne 3.

Welches Angebot möchte dein Kunde haben? Beschreibe das Angebot.

Welches Freebie möchte dein Kunde unbedingt haben?

IV. Workshop 2: Zusätzliche Ressourcen

 Idealer Kunde Video. [Jetzt ansehen](#)

 Idealer Kunde Worksheet. [Hier downloaden](#)



Sunshine Offer Workshop 3 – 26.07.2021

V. Dein Sunshine Offer

A. Das Angebot

Denk an deinen Lieblingskunden. Was ist das größte Problem?

Was ist sein gewünschtes Resultat?

Mit welchem Angebot hilfst du ihm, sein Problem zu lösen?
Beschreibe es hier anhand der folgenden Punkte.

1. Problem

2. Versprechen

3. Resultate

4. Kontrast Vorher Nachher

5. Lösung

6. Fakten

7. Preis

B. Dein Signaturprozess.

Denk an Punkt A oder B. Unterteile den Prozess in Schritte, Phasen oder Module.

C. Verkaufsauslöser

Schritt 1: Umsatzintensive Aktivität.

Welche Aktivität planst du?

Schritt 2: Kunde sieht das Angebot. Kommt auf Sales Page

Quantitative Verknappung:

Zeitliche Verknappung;

Schritt 3: Kunde kauft. Was passiert danach?

D. Symptom vs. Ursache

Beschreibe das Symptom

Beschreibe die Ursache

Was sollst du ansprechen?

- Symptom
- Ursache

Der Kunde kauft Resultat Fakten? Streiche durch.

Was muss passieren, damit der Kunde von dir kauft?

VI. Workshop 3: Zusätzliche Ressourcen

 Dein unwiderstehliches Angebot 1-1 Coaching. [Hier downloaden.](#)

 Dein unwiderstehliches Angebot Online Kurs. [Hier downloaden.](#)



Bikini Content

Workshop 4 – 28.07.2021

VII. Content Strategie

A. Interner Content

Für welchen Content hast du dich entschieden?

- Blog
- Podcast
- Video

Schreibe hier die Titel deiner ersten 3 Content Pieces auf.

1.

2.

3.

B. Externer Content

Welche Social Media Plattformen möchtest du nutzen? Nenne 2.

- Facebook
- Facebook Gruppe
- Instagram
- LinkedIn

Wie kannst du deine Blogartikel in Social Media Posts verwandeln? Denk an Microblogging.

Social Media Post 1:

Social Media Post 2:

Social Media Post 3:

VIII. Content Plan

Woche	Mo	Di	Mi	Do	Fr	Sa	So
1							
2							
3							
4							

Hier ist Platz für deinen Ideen:

IX. E-Mail Marketing

A. Freebie

Beschreibe hier dein Freebie? Tipp: Nutze das Worksheet in den Zusatzressourcen

X. Workshop 4: Zusätzliche Ressourcen

 Freebie Worksheet: [Hier downloaden](#)



Money Splash Workshop 5 – 02.08.2021

XI. Dein erster Kunde

Wie gewinnst du deinen ersten Kunden? Beschreibe den Prozess im Detail.

Content. Welchen Content kreierst du?

E-Mail Liste (Freebie). Wie heißt dein Freebie?

Umsatzintensive Aktivität. Wie bietest du dein Angebot aktiv an?

XII. Negative Geld Glaubenssätze

Was denkst du über Geld? Was sind deine negativen Glaubenssätze?

Wandle sie jetzt in positive Affirmationen um.

XIII. Business Stolpersteine

Welchen hörst du dich öfters selber sagen?

- Das kenne ich schon.
- Das weiß ich schon.
- Das brauche ich nicht.
- Das kann ich alleine.

XIV. Be Do Have

Was würdest du jetzt tun, wenn nichts schief gehen kann?

Welche Entscheidungen trifft deine erfolgreiche Version von dir?

Wie führt dein Zukunfts-Ich ihr Leben?

Was kannst du jetzt tun, um deinen Traum vom eigenen Business einen Schritt näher zu kommen?

XV. Workshop 5: Zusätzliche Ressourcen



[Die commit!Business Akademie. Jetzt anmelden](#)