



# SIGNATURE-STORY

WELCHE HAST DU? WELCHE SOLLTEST DU DIR ERARBEITEN?

## WARUM

Warum tust Du, was Du tust. Erzähle von Momenten, wo Du merktest: ich kann echt was bewegen!

Mit dieser Geschichte zeigst Du Deine Einzigartigkeit, Deine Leidenschaft und weckst Vertrauen.

## WIE ALLES BEGINN

Welcher Moment war entscheidend für Deinen Weg und Dein Unternehmen? Wie wurdest Du, wer Du nun bist?

Mit dieser Geschichte zeigst Du, was Dich von anderen unterscheidet, Deine Expertise und welcher "Zauber" dem Anfang inne wohnte.

## GELEBTE WERTE

Was ist Dir wirklich wichtig? In welchen Momenten setzt Du um, was Dir wirklich wichtig ist und wie sieht das genau aus? "How do you walk your talk?"

Mit dieser Geschichte ermöglichst Du es Deinem Gegenüber, sich mit Deinen Werten zu identifizieren und Dir zu vertrauen.

## KUNDINNEN-STORY

Ein(e) Kund(In). Wie war Ihre Situation vor der Zusammenarbeit mit Dir. wie danach? Bei welcher Transformation hast Du sie unterstützt?

Mit dieser Geschichte zeigst Du, was für Deine Kunden möglich ist, wenn sie mit Dir arbeiten. Du zeigst Deine Expertise und ZuhörerInnen können sich vorstellen, was es für sie bedeutet, mit Dir zu arbeiten.



# SIGNATURE-STORY

## PRODUKT-STORY

Welches Problem wolltest Du lösen? Welche Momente waren entscheidend auf dem Weg der Produktentwicklung?

Mit dieser Geschichte gewährst Du einen Blick hinter die Kulissen, erzeugst Nähe und befriedigst die Neugier Deiner ZuhörerInnen.

## LESSON LEARNT

Erzähle von einer Krise, die Du gemeistert hast. Wie schmerzhaft war es am tiefsten Punkt. Was hat Dir geholfen, weiter zu gehen. Was hast Du auf dem Weg gelernt? Welches erstaunliche Ergebnis hast Du - durch die schwierige Zeit - erreicht?

Mit dieser Geschichte zeigst Du Deinen Zuhörenden, dass Du Dich wirklich auskennst, dass Du menschlich und verletzlich bist, dass Du ihre Situation verstehst. Du erhältst dadurch Glaubwürdigkeit und weckst Vertrauen.

## VISION

Wie sieht die Welt aus, die Du Dir wünschst? Wozu willst Du Deinen KundInnen verhelfen? Wie werden sie sich fühlen, was wird ihnen alles möglich sein?

Mit dieser Geschichte zeigst Du, was für die Menschen, die Du erreichen willst, möglich ist, wenn sie mit Dir arbeiten. Auch zeigt sich Deine Leidenschaft und Deine Ausrichtung. Mit dieser Geschichte holst Du andere ins Boot.



# SIGNATURE-STORY

WELCHE SIGNATURE-STORY ICH ENTWICKELN WILL:

WEN ICH MIT MEINER SIGNATURE-STORY ERREICHEN WILL:

WELCHE BOTSCHAFT WILL ICH MIT IHR VERMITTELN:

IN WELCHEN SITUATIONEN/WO WILL ICH SIE NUTZEN  
(WEBSITE, VORTRAG...):



# SIGNATURE-STORY

WELCHE MOMENTE, SITUATIONEN MIR ZUR GEWÄHLTEN  
SIGNATURE-STORY EINFALLEN: