



Schritt 2: Angebote

Von all deinen Freebies und Verkaufsangeboten – was sind deine drei Favoriten?

Was sind deine drei Lieblingsangebote?

Warum? Nach welchen Kriterien hast du ausgesucht?

Macht sie dir am meisten Spaß machen?

Weil sie sich am besten verkaufen?

Weil sie Teil deines Personal Brandings und deiner Sichtbarkeit sind?

Weil du da die meiste Arbeit reingesteckt hast?

Weil du da die wenigste Arbeit reingesteckt hast?

Weil sie so schön komplex und ausgeklügelt sind?

Weil sie so schön einfach sind?

Was sagt das über dich und deine Beziehung zu deinen Angeboten aus?

Du kannst langfristig nur das anbieten und verkaufen, was du selbst magst. Wie kannst du dieses Wissen so einsetzen, dass du mehr von dem hast in deinen Angeboten, was du auch wertschätzt?

Was soll dafür weniger werden?

Was möchtest du dafür verabschieden?

Was nimmst du vielleicht neu hinzu?