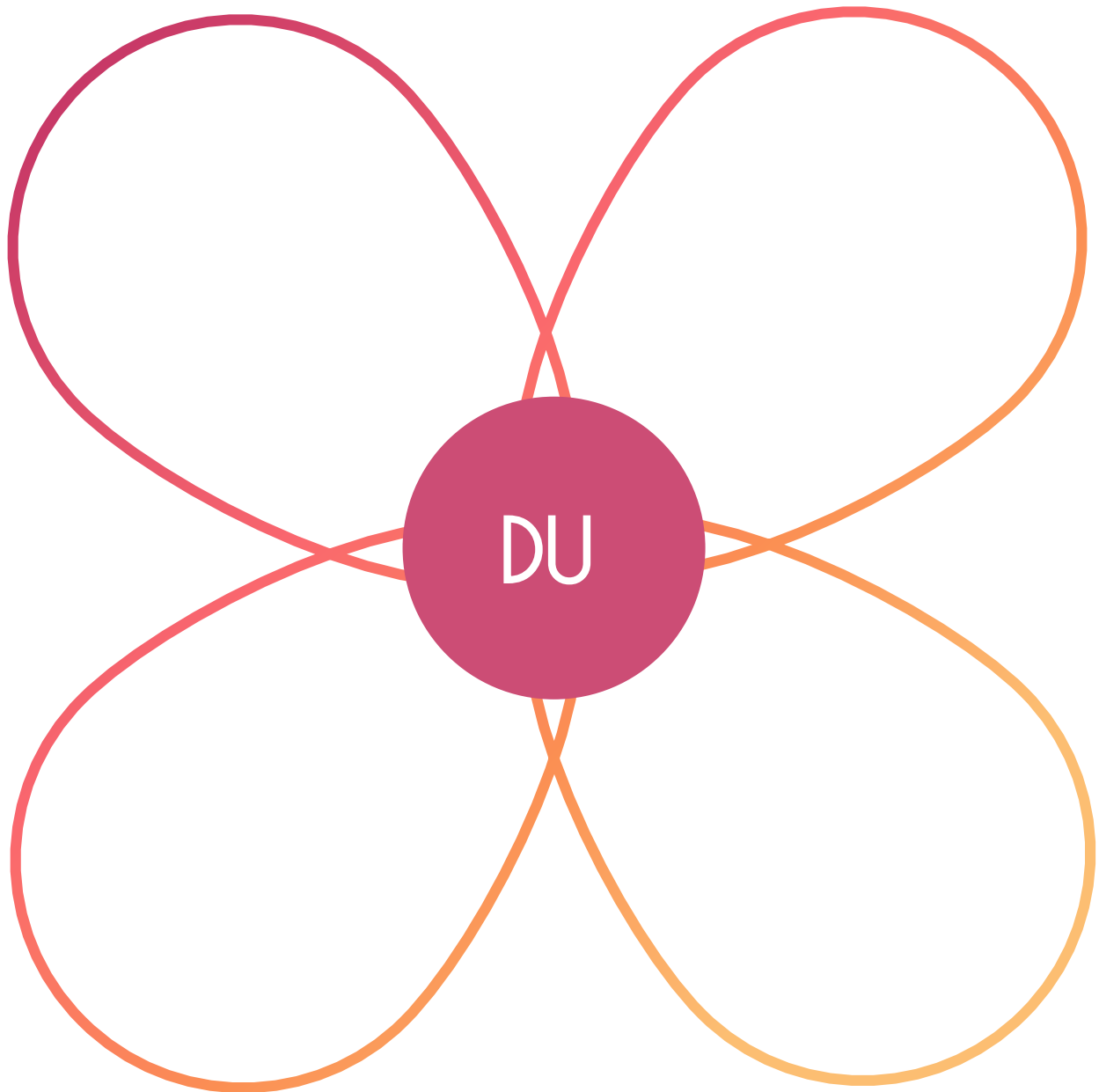


Modul 2.2 CORE Branding Matrix

Hast du die Mini-Übung aus dem Video gemacht? Mach sie am besten im Video direkt mit, um das Fundament deiner neuen Marke aufzubauen und 2-4 Themenrubriken hier festzuhalten. Versuche diese Rubriken, diese Überschriften so eindeutig wie möglich zu betiteln. Bspw. Statt „Coaching“ eher: „Wohlfühlen im Körper“ oder „Gesunde Ernährung durch veganes Essen“.

Deine Themen bilden den roten Faden bzgl. deiner Contentinhalte und vereinfachen die Entscheidung worüber du sprichst. Deine Marke ist dynamisch und sie wird sich verändern, daher schreibe einfach auf, was dich aktuell & in naher Zukunft relevant und wahr sein wird. Es muss nicht perfekt sein, aber es sollte etwas eingetragen werden.



Modul 2.2 - Markenwerte

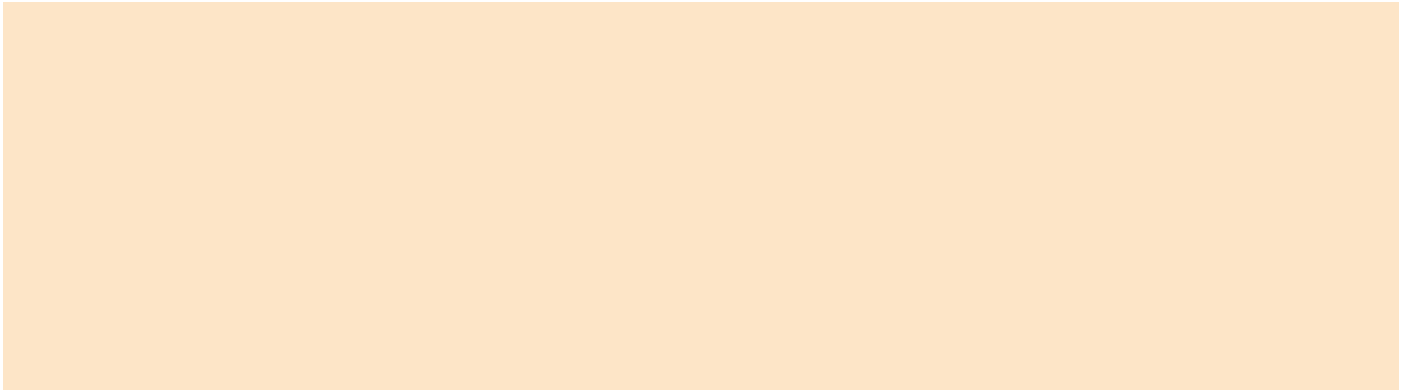
Wenn man seine Markenwerte definiert hat, kann man sicherstellen, dass man in allen Bereichen seines Business konstant bleibt. Das bedeutet, dass man in allen Kommunikationskanälen, Produkten und Angeboten die gleichen Werte vermittelt. Außerdem hilft es Vertrauen bei seinen Wunschkunden aufzubauen, denn wenn man bestimmte Werte vermittelt, die mit den Werten der Zielgruppe übereinstimmen, führt das zu Loyalität und Bindung. Zusätzlich bekommst du eine klare Orientierung bzgl. deinen Entscheidungen für neue Marketingmaßnahmen, ein neues Produkt oder eine neue Kooperation. Markiere 5 Markeneigenschaften, die du verkörpern möchtest im Rahmen deines Unternehmens. Beachte dabei, Welche der Eigenschaften dich auszeichnen und Vertrauen bei deinen Kunden aufbauen?

Liste möglichen Eigenschaften & Werte für deine Marke

Aktivität	Positiv	Glaubwürdig
Authentisch	Einfühlsam	Empathisch
Kreativ	Pragmatisch	Sorgfältig
Zuverlässig	Zielgerichtet	Erfolgsorientiert
Inspirierend	Empowernd	Strukturiert
Vertrauenswürdig	Verantwortungsvoll	Offenherzig
Empathisch	Kundenfokussiert	Vertrauenswürdig
Innovativ	Intuitiv	Offen
Engagiert	Erfahren	unperfekt
Lösungsorientiert	Proaktiv	Konsistent
Nachhaltig	Lernbereit	Verbindend
Visionär	Kollaborativ	Zielstrebig
Teamorientiert	Veränderungsbereit	Kundenbezogen
Entschlossen	Aufgeschlossen	Herausfordernd
Zielstrebig	Kundenorientiert	Verantwortungsbewusst
Kundenorientiert	Engagiert	Aufgeschlossen
Fortschrittlich	Menschlich	Zukunftsorientiert
Selbstbewusst	Dynamisch	Klar
Mutig	Inspirierend	Leistungsorientiert
Ehrlich	Ermutigend	Zugänglich
Dynamisch	Gemeinschaftsorientiert	Analytisch
Erfolgsorientiert	Respektvoll	Begeisterungsfähig
Flexibel	Ambitioniert	
Expertise	Zielorientiert	
Humorvoll	Innovativ	
Selbstreflektiert	Selbstständig	
Leidenschaftlich	Verständnisvoll	

Modul 2.2 - Markenwerte

Welches sind die 5 wichtigsten Werte für deine Marke?



Was bedeuten sie für dich und deine Kommunikation nach Außen (Deine Brandstimme)?

