



Spirit-Marketing

Wie du deine kreative Kraft entfaltest und
Klarheit über deine Einzigartigkeit findest



STERNDESIGN



Strahlkraft für dich und dein Business

EINZIGARTIG statt austauschbar
mit deinem Seelenbusiness

Ich freue mich sehr, dass du Interesse an meinem E-Book hast.



Im E-Book erfährst du,

- 1. warum du durch das Anheben deines Energielevels deinen Erfolg steigert.**
- 2. wie du deine Wunschkunden im heutigen Überangebot besser erreichst.**
- 3. wie du dich einzigartig und kreativ von deinen Mitbewerbern abhebst.**

Den meisten Unternehmern ist nicht bewusst, was sie einzigartig macht. Im heutigen Überangebot gibt es unzählige gleiche bzw. austauschbare Produkte und Dienstleistungen.

Um so wichtiger ist es, sich von der Masse abzuheben. Dein Marketing-Auftritt soll das Besondere deines Unternehmens und deinen individuellen Selbstaussdruck in Kommunikation und Design zeigen.

Im Marketing der neuen Zeit geht es aber nicht nur um Strategie, sondern es erfasst ganzheitlich auch die Themen Energie & Mindset. Je höher deine Energie und positive Ausrichtung ist, desto mehr Erfolg und Erfüllung kommen in dein Leben.

Mein Name ist BIRGIT STERN und ich bin Coach, Grafik-Designerin und Künstlerin. Ich unterstütze Solo-Unternehmer und Inhaber von kleinen Firmen, ihre Einzigartigkeit zu definieren und mit ihrem Seelenbusiness erfolgreich zu werden.





Vielleicht geht es dir auch so:

- Du hast den Eindruck, dass es an jeder Ecke das gleiche Angebot gibt wie bei dir und weißt überhaupt nicht, was dich auf einzigartige Weise von anderen abhebt.
- Dir ist nicht klar, wie du kommunizieren sollst, damit deine Kunden den Nutzen und Mehrwert deiner Arbeit sofort verstehen.
- Kundengewinnung ist für dich schwer und du hast Angst vor Sichtbarkeit.
- Du traust dich nicht, höhere Preise zu verlangen und vergleichst dich mit anderen.
- Du bist nicht in der richtigen Energie und kämpfst mit Problemen.
- Du spürst den Impuls, dein einzigartiges Potential noch mehr zu entfalten.



Wie würde es sich anfühlen, wenn...

- du das **Besondere** deines Unternehmens erkennst und dich im heutigen Überangebot positionierst?
- du klar den **Nutzen** und **Mehrwert** deiner Leistungen kommunizierst und somit mehr Interessenten auf dich aufmerksam werden?
- dich gerne zeigst, authentisch bist und deine potentiellen Kunden daher **Vertrauen** zu dir aufbauen können?
- dir deine **Stärken** und der **Wert** deiner Arbeit bewusst sind und du dich traust, angemessene Preise zu verlangen?
- du mehr Freude und Erfüllung kreierst und so deinen **Erfolg** mit Leichtigkeit manifestieren kannst?
- du deine **kreative Kraft** entfaltest und immer mehr Talente in dir entdeckst?





1. Warum du durch das Anheben deines Energielevels deinen Erfolg steigerst

Wie würdest du deinen Energielevel und deine Unternehmens-Situation (auf einer Skala von 1 bis 10) im Moment bewerten?

Schließe kurz die Augen, atme ein paar mal tief ein und aus!
Welche Zahl würdest du wählen? Vertraue deiner Intuition!

1 Antriebslosigkeit
10 Motivation und Begeisterung

Energielevel

Sieh dir als nächstes die äußeren Umstände in deinem Business an!
Welche Zahl würdest du deiner aktuellen Situation zuordnen?

1 Mangel an Kunden, wenig Einnahmen, Probleme
10 Viele Wunschkunden, finanzielle Freiheit, Erfolg

Umstände
in deinem Business

Wenn du jetzt deine beiden Zahlen betrachtest („Energielevel“ und „Umstände in deinem Business“), wirst du feststellen, dass diese gleich sind oder zumindest nah beieinander liegen.

Warum ist das so?

Hast du schon etwas von den spirituellen Gesetzen gehört?

So wie es z.B. in der Physik die Schwerkraft gibt, existieren auch spirituelle Gesetze.

Alles ist Schwingung – Gedanken, Worte, Gefühle, unbewusste Glaubenssätze haben eine bestimmte Energiefrequenz, je nachdem, ob sie positiv oder negativ sind.

Laut dem „spirituellen Gesetz der Anziehung“ zieht man das in sein Leben, was der Energiefrequenz entspricht, die man aussendet.

Den meisten Menschen aber sind diese permanent wirkenden Kräfte völlig unbekannt.

So handeln sie oft unbewusst gegen die spirituellen Gesetze und kreieren sich schwierige Herausforderungen und Krisen im Leben.

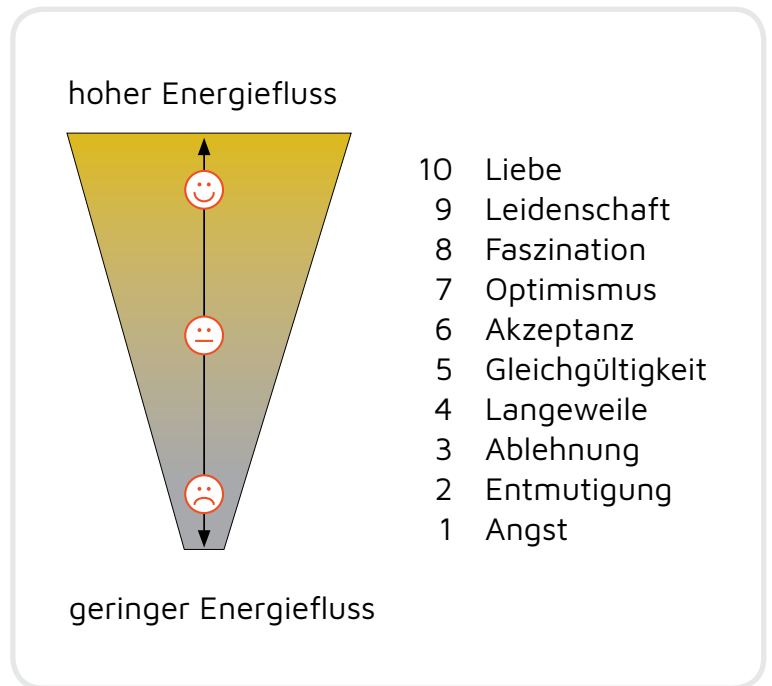


Gleiches zieht Gleiches an!

Wenn dir nicht gefällt, was du aktuell in deinem Business erlebst, dann solltest du an deiner Innenwelt arbeiten und deine Energie erhöhen.

Denn für deinen Erfolg sind zu 90 % deine Energie und dein Mindset verantwortlich.

Je höher deine Energie ist, desto besser sind deine Ergebnisse!



Steigere deinen Energielevel für mehr Erfolg!

- Richte deinen Fokus nicht auf Probleme, sondern auf **Lösungen!**
- Fokussiere dich nicht auf das, was du nicht hast, sondern entwickle **Dankbarkeit** für die Geschenke in deinem Leben!
- Achte auf deine **Gedanken!** Wenn du denkst, „das kann ich nicht“, dann wird es auch so sein. Denke deshalb positiv!
- Auch **Worte** haben Macht. Sprich nur über das, was du wirklich in deinem Leben haben möchtest!
- **Befreie dich** von emotionalen Blockaden, destruktiven Verhaltensmustern und negativen Glaubenssätzen!
- Integriere mehr von dem in dein Business, was dir **Freude** macht und löse dich von dem, was dir Energie raubt!
- Sorge für **innere Balance** und gönne dir genug Auszeiten!



2. Wie du deine Wunschkunden im heutigen Überangebot besser erreichst

Wusstest du, dass die meisten Konsumenten heute andere Kriterien für eine Kaufentscheidung haben als noch vor ein paar Jahren?

Das „alte“ Marketing funktioniert immer weniger, denn viele Menschen...

- fühlen sich von dem vorhandenen Überangebot überfordert.
- haben immer weniger Zeit.
- sind nur aufmerksam, wenn ihre Probleme oder Bedürfnisse angesprochen werden.
- entscheiden über die Werte-Ebene, weil viele Produkte gleich und somit austauschbar sind.
- entwickeln ein immer größeres Abwehrverhalten gegenüber manipulativer Werbung.



Deshalb braucht man heute eine andere Herangehensweise, um seine Kunden zu erreichen:

- Du gewinnst Kunden durch **Sog** statt Druck, indem du die spirituellen Gesetze anwendest. Durch Energie- und Mindsetarbeit wirst du zum Magneten für Erfolg.
- Die Werbung ist bedarfsorientiert. Es geht nicht so sehr um Zahlen, Daten, Fakten, sondern um **Ergebnisse** und den konkreten **Nutzen** für den Kunden.
- Kunden kaufen nicht, was du tust, sondern warum du es tust. **Leidenschaft** steckt andere Menschen an. Sprich deshalb begeistert über dein Angebot und dein großes **Warum!**
- Das Marketing der neuen Zeit ist weich statt hart. Die Menschen möchten sich nicht manipuliert, sondern in ihren **Problemen** und **Bedürfnissen** verstanden fühlen.
- Kommuniziere deine **Werte**, damit du Kunden anziehst, die die gleichen Ansichten teilen wie du!



Täglich prasseln durchschnittlich ca. 13.000 Botschaften auf uns ein. Deshalb hast du als Unternehmer immer weniger Zeit, das Interesse deiner potentiellen Kunden zu wecken.

Kannst du die 3 Fragen auf Anhieb beantworten?

1. Welches Bedürfnis erfüllst du bzw. welches Problem löst du?
2. Warum sollen die Kunden bei dir kaufen?
3. Welche Zielgruppe sprichst du an?



In wenigen Sekunden muss die Aufmerksamkeit des Kunden gewonnen werden! Darum ist es so wichtig, nichtssagende Floskeln zu vermeiden und sofort klare Botschaften zu vermitteln, damit deinem potentiellen Kunden schnell klar ist, dass dein Angebot für ihn relevant ist.

1, 2, 3, 4, 5,sonst ist er wieder weg.

Bringe den Nutzen deiner Arbeit in wenigen Sätzen auf den Punkt!

Beispiel: Ein Ernährungsberater kann mit seinem Angebot im Grunde **allen** Menschen helfen. Doch wenn seine Kommunikation an alle gerichtet ist, fühlt sich keiner richtig angesprochen. Gestresste Unternehmer z.B. haben ganz andere Probleme und Bedürfnisse als übergewichtige Kinder. Deshalb sollte man sich für einen Wunschkunden entscheiden, um klar kommunizieren zu können:

„Ich helfe Müttern, nach der Schwangerschaft mit der ayurvedischen Ernährungslehre und effektiven Pilates-Übungen abzunehmen.“

Du machst es potentiellen Kunden dadurch leichter, dich trotz der Masse an Angeboten zu finden. Sie haben ein Problem, das sie mit deinem konkret formulierten und auf ihre Bedürfnisse zugeschnittenen Angebot lösen können und werden daher auf dich aufmerksam. So ziehst du die richtigen Kunden an!



3. Wie du dich einzigartig und kreativ von deinen Mitbewerbern abhebst

Vielen Unternehmern ist gar nicht bewusst, was das wirklich Besondere an ihrem Unternehmen ist, was Sie konkret von den Mitbewerbern unterscheidet – das sogenannte Alleinstellungsmerkmal.

Wenn alle mehr oder weniger dasselbe anbieten wie du, gibt es doch eine Sache, die wirklich einen Unterschied macht: **Deine Persönlichkeit**

Sie unterscheidet dich von deinen Mitbewerbern. Denn nur du hast diese ganz bestimmte einzigartige Kombination aus deinen Stärken, Talenten, Werten, Erfahrungen, deinem Wissen und deiner persönlichen Geschichte.



Erarbeite dir deine Positionierung mit den folgenden Fragen!

- 1. Was kannst du besonders gut und macht dir Freude?**
- 2. Wo liegt der höchste Nutzen deiner Arbeit für die Kunden?**

1. Stärken

- Welche Talente hast du?
- Worin bist du Experte?
- Welche besonderen Methoden wendest du an?
- Was machst du anders als deine Mitbewerber?
- Welche wichtigen Erfahrungen hast du bisher gemacht?
- Welche Ausbildungen hast du absolviert?
- Wofür stehst du und was sind deine Werte?
- Was ist dir bei deiner Arbeit wichtig?
- Was prägt deine persönliche Geschichte?

2. Nutzen

Aus der Analyse und Kombination all dieser Faktoren ergibt sich dein **perfektes Angebot**, mit welchem du auf einzigartige Art und Weise ein ganz bestimmtes Problem lösen oder ein Bedürfnis für deine Kunden erfüllen kannst.

Dort, wo sich deine Talente und Stärken mit den Bedürfnissen, Wünschen und Problemen anderer Menschen kreuzen, entsteht deine einzigartige Positionierung!



Überlege dir, wie du mit allem, was dir Freude macht, ein kreatives Konzept und Angebot entwickeln kannst! Dadurch entsteht Lebendigkeit und deine Kunden spüren deine Begeisterung.

Beispiel 1: Johann ist Besitzer eines Restaurants mit „gutbürgerlicher Küche“. Er bietet die üblichen Speisen wie Schnitzel, Schweinebraten etc. an. Er möchte sich mit seinem Restaurant besser abheben und auch mehr Leichtigkeit in seinen Berufsalltag bringen. Johann hat eine Leidenschaft für Antiquitäten und alte Möbel.

 **Dann könnte man z. B. ein kreatives Konzept für sein Restaurant zum Thema „OMAS KÜCHE“ entwickeln.**

Die grafische Gestaltung des Logos, der Speisekarte, der Werbemittel und der Homepage wird auf dieses Thema ausgerichtet. Im Angebot finden sich jetzt Eintöpfe und Mehlspeisen, die sonst keiner in der Stadt anbietet. Die Gerichte werden in nostalgischem Geschirr serviert. Als Deko würden sich antike Möbel, ein alter Herd oder eine Retro-Tapete eignen. Auch könnte man die Möbel, auf denen der Gast sitzt, das Geschirr oder die Deko bei Interesse sogar verkaufen. Außerdem könnten spezielle Kochkurse mit „Omas Rezepten“ das Angebot erweitern. Es entsteht Raum für Ideen und der Gast spürt Johanns Begeisterung!

Beispiel 2: Andrea ist Yogalehrerin, sie ist kreativ und malt in ihrer Freizeit gerne Bilder. Sie liebt es außerdem, ihren Garten zu gestalten. Sie möchte gerne ihre Kreativität besser ausleben und in ihren Beruf integrieren.

 **Sie könnte z. B. Tageskurse speziell für Frauen anbieten, die wieder in ihre innere Balance kommen und gerne ihre Kreativität entdecken möchten.**

Im Kurs würde Andrea ihre Klientinnen dabei unterstützen, eigene „Seelen-Bilder“ zu malen. Dazu könnte sie Yoga-Übungen, gemeinsame Gesprächsrunden und Meditationen mit einfließen lassen. Im Sommer würde sich anbieten, dass sie die Kurse im Freien in ihrem Garten durchführt, den sie vielleicht im japanischen Stil gestaltet. Dadurch ergibt sich ein ganz besonderes Angebot, das genau auf Andreas Interessen zugeschnitten ist.

Präsentiere dich und dein Unternehmen als „Marke“!

Dein außergewöhnliches Konzept mit allem, was dich ausmacht, gibt es so nur einmal und du hast für dich ein Alleinstellungsmerkmal entwickelt – authentisch und unverwechselbar.

Birgit Stern – über mich

Ich arbeite seit über 30 Jahren als Grafik-Designerin und bin seit **15 Jahren** mit meiner Firma **Sterndesign** selbständig. Mittlerweile habe ich mein Angebot mit zwei Coaching-Programmen erweitert, denn mit Mindset- und Energiearbeit veränderst du deine Innenwelt und somit deine Ergebnisse. Du ziehst an, was du energetisch ausstrahlst. Deshalb möchte ich dich nicht nur dabei unterstützen, deine Einzigartigkeit zu definieren und in Kommunikation und Design zum Ausdruck zu bringen, sondern auch dein inneres Strahlen zu erwecken – für mehr Kunden, mehr Erfüllung, mehr Erfolg, mehr Leichtigkeit!



Birgit Stern – Coaching & Design

Mein ganzheitliches Angebot für dich



Coaching Spirit-Magie

Im Coaching wird dein **Strahlen** entfacht. Wir befreien deinen inneren Schatz, damit deine Einzigartigkeit zum Vorschein kommt und du sie auch fühlen kannst. Du lernst, wie du deinen Energielevel erhöhen kannst. Denn für den Erfolg sind zu 90 % deine Energie und dein Mindset verantwortlich.



Coaching EINZIGARTIG statt austauschbar

Im Coaching erhältst du **Klarheit** über deine einzigartige Positionierung, deine Kommunikation und dein Design. Dein Marketing-Auftritt soll stimmig und authentisch zu deiner Persönlichkeit und deinem Unternehmen passen. Wir kristallisieren die Essenz deiner Arbeit heraus, damit du die richtigen Kunden anziehst.






Design Illustration

Mit viel Herzblut und Leidenschaft bringe ich deine Persönlichkeit und die Stärken deines Unternehmens in meiner Gestaltung zum Ausdruck. Die Auswahl an passenden Schriften, authentischen Bildern und Gestaltungselementen sowie eine für dich typische Farbwelt sorgt für **Wiedererkennung** beim Kunden.



Möchtest du auch....

-  deine **energetische und kreative Kraft** entfalten?
-  deine **einzigartige Positionierung** entwickeln?
-  mehr Kunden mit **Sog statt Druck** gewinnen?

Dann lade ich dich zu einem kostenlosen **IMPULSGESPRÄCH** ein.
Ich nehme mir 30 Minuten Zeit, um mit dir über deine persönliche berufliche Situation und deine Visionen zu sprechen.



STERNDESIGN

SPIRIT-MARKETING · Coaching & Design
Weinstr. 29 · 94469 Deggendorf · Tel. 0991 2705708
www.stern-design.de · info@stern-design.de