

# Kursplan Personal Branding Camp

## Strukturierter Kursplan für das sechswöchige Personal Branding Camp, aufgeteilt in 40 Stunden.

### Woche 1: Personal Brand Analysis (7 Stunden)

Du lernst, deine aktuelle Ausgangslage durch eine SWOT-Analyse zu bewerten und ein skalierbares Geschäftsmodell zu entwickeln, um deine Zielgruppen und Wettbewerber zu identifizieren und zu analysieren.

#### **Status Quo (SWOT)**

Wir zeigen dir, wie du deine aktuelle Ausgangslage hinsichtlich deiner persönlichen Stärken und Schwächen sowie möglicher Marktchancen und Risiken bestmöglich analysierst. Durch eine gründliche SWOT-Analyse erhältst du klare Einblicke in deine derzeitige Position und kannst fundierte Entscheidungen für deine zukünftige Markenstrategie treffen.

#### **Portfolio Clearing**

In diesem Modul lernst du, wie du ein skalierbares Geschäftsmodell entwirfst, das faszinierende Produktnamen sowie Up- und Cross-Selling-Strukturen beinhaltet. Ziel ist es, dass du maximal wirksam und lukrativ arbeiten kannst. Wir unterstützen dich dabei, ein überzeugendes Portfolio zu erstellen, das deine Marke stärkt und deine Einnahmen maximiert.

#### **Zielgruppenanalyse & Definition aller relevanten Personas**

Wir zeigen dir, wie du deine relevantesten Kundengruppen definierst und diese im Rahmen ihrer prägendsten Charaktereigenschaften, Herausforderungen, Wünsche und Ziele über einzelne Avatare sichtbar machst. So kannst du deine Zielgruppen besser verstehen und maßgeschneiderte Angebote für sie entwickeln.

#### **Wettbewerbsanalyse & Decodierung**

In diesem Abschnitt lernst du, wie du potenzielle direkte und indirekte Wettbewerber analysierst und deren relevante Eigenschaften decodierst. Dadurch gewinnst du wertvolle Einblicke in die Strategien deiner Konkurrenz und kannst deine eigene Positionierung und Marktstrategie optimal anpassen.

Mit dieser umfassenden Analyse legen wir die Grundlage für dein erfolgreiches Personal Branding und bereiten dich optimal auf die kommenden Wochen des Camps vor.

## Woche 2: Personal Brand Identity (7 Stunden)

Du erfährst, wie du den Kern deiner Markenidentität formulierst, ein starkes Leistungsversprechen entwickelst und einen überzeugenden Sales Pitch erstellst.

### **Markenidentität**

Wir zeigen dir, wie du anhand einer professionellen Methodik den Kern deiner Positionierung in vier zentralen, einfachen Sätzen formulierst und somit die Basis für deinen Image-Aufbau legst. Diese klare und prägnante Formulierung hilft dir dabei, deine Marke überzeugend und konsistent zu kommunizieren.

### **Leistungsversprechen**

In diesem Modul lernst du, wie du deinen zentralen Nutzen in einem kundenspezifischen Versprechen auf den Punkt bringst. Wir beantworten die entscheidende Frage, warum sich Menschen für dich entscheiden sollen, und helfen dir, ein starkes Leistungsversprechen zu entwickeln, das Vertrauen und Interesse weckt.

### **Wertecode**

Wir unterstützen dich dabei, deine stärksten Werte zu definieren und diese anschließend in Rituale, Maßnahmen, Aufgaben und Regeln zu überführen. Ein klar definierter Wertecode ist essenziell, um authentisch aufzutreten und deine Marke nachhaltig zu stärken.

### **Sales Pitch**

Zum Abschluss dieser Woche zeigen wir dir, wie du einen überzeugenden Elevator Pitch formulierst, mit dem du Menschen in nur 30 Sekunden für dich und dein Portfolio faszinierst. Ein kraftvoller Sales Pitch ist ein wesentliches Werkzeug, um potenzielle Kunden und Partner schnell zu begeistern und für deine Marke zu gewinnen.

Mit diesen Bausteinen verfeinerst du deine Markenidentität und legst den Grundstein für ein starkes und konsistentes Personal Branding.

## Woche 3: Personal Brand Design (7 Stunden)

Du lernst, wie du einen authentischen Markennamen findest, ein einzigartiges Markenzeichen gestaltest und ein umfassendes Brand Manual erstellst.

### **Markenname**

Wir stellen dir verschiedene Tools und Techniken vor, die dir helfen, einen authentischen Namen für deine Personenmarke einfach und schnell zu entwickeln. Ein treffender Markenname ist der erste Schritt zu einer einprägsamen und wiedererkennbaren Marke.

### **Markenzeichen**

In diesem Modul zeigen wir dir, worauf es bei der Entwicklung deines Markenzeichens ankommt. Du lernst, wie du ein einheitliches Markenprofil schärfst und was du beachten musst, um die Eigenständigkeit und Wiedererkennbarkeit deiner Marke zu gewährleisten.

## **Brand Manual**

Wir führen dich durch die Erstellung eines vollständigen Brand Manuals. Du erfährst, welche Elemente ein professionelles Designguide beinhalten sollte, wie z.B. Regeln für die Logoverwendung, Schriften, Farbgebung und Bildwelt. Mit diesem Wissen kannst du eigenständig einen umfassenden und konsistenten Designguide entwickeln, der die visuelle Identität deiner Marke stärkt.

Mit diesen Inhalten legst du die gestalterische Basis für dein Personal Branding und sorgst dafür, dass deine Marke visuell konsistent und professionell auftritt.

## **Woche 4: Digitale Präsenz und Content-Strategie (7 Stunden)**

Du entwickelst zwei individuelle Brandstorys und visualisierst diese mit einer kreativen Leitidee, um deine Zielgruppe emotional zu erreichen.

### **Storytelling**

Wir zeigen dir, worauf es im Storytelling wirklich ankommt, und trainieren dich hinsichtlich der Entwicklung deiner zwei individuellen Brandstorys. In der ersten Brandstory verknüpfst du deine Lebensgeschichte mit deinem Thema. Dies legitimiert dich und deine Marke, indem es deine Erfahrungen und deren Bedeutung verdeutlicht. Die zweite Brandstory ist eine Geschichte, die dein Kernthema einfach und verständlich transportiert, um deine Botschaft klar und einprägsam zu vermitteln.

### **Kreative Leitidee**

Wir zeigen dir, wie du deine Brandstorys in Form einer kreativen Leitidee so visualisierst, dass sie das Potential bietet, bei deinen Wunschkunden für echte Aha-Erlebnisse zu sorgen. Durch eine starke visuelle Umsetzung deiner Geschichten schaffst du eine tiefere Verbindung zu deinem Publikum und stärkst die emotionale Bindung zu deiner Marke.

Mit diesen Werkzeugen entwickelst du eine kraftvolle und authentische Brand Story, die deine Marke unverwechselbar und inspirierend macht.

## **Woche 5: Touchpoint Konzeption (6 Stunden)**

Du erfährst, wie du ein transparentes Konzept für alle relevanten Touchpoints entwickelst und deren Wirkungszusammenhänge logisch herleitest, um deine Marke erlebbar zu machen.

### **Maßnahmen-Mix**

Lerne, mit welcher Zielsetzung und an welchen Stellen du deine Zielpersonen erreichen kannst, welche psychologischen Bedürfnisse sie vom ersten Kontakt bis zum Kauf durchlaufen und welche Argumente deine Marke an jedem Markenkontaktpunkt ins Rennen schicken muss. Erst durch die einzelnen Markenkontaktpunkte wird deine Marke erlebbar.

Wir zeigen dir, wie du ein transparentes Konzept aller relevanten Touchpoints entwickelst und wie du deren Wirkungszusammenhänge logisch herleitest. Anschließend lernst du, wie du diese mit einer entsprechenden Timeline und deiner Personal Brand Story verknüpfst. So wird deine Marke erlebbar und du sorgst für eine hohe Sichtbarkeit.

Mit diesem Modul schaffst du eine strukturierte und strategische Herangehensweise, um deine Marke an den richtigen Stellen und auf die richtige Weise zu präsentieren.

## Woche 6: Touchpoint Analyse und Maßnahmenentwicklung (6 Stunden)

Du analysierst die identifizierten Touchpoints im Detail und entwickelst konkrete Maßnahmen, um diese optimal zu bespielen, unterstützt durch einen Redaktionsplan und geeignete Content-Strategien.

### **Touchpoint Analyse**

In dieser Woche wirst du die in Woche 5 identifizierten Touchpoints detailliert analysieren. Wir bewerten die Relevanz und Effizienz der Touchpoints, identifizieren Stärken und Schwächen und legen Prioritäten fest, die auf deinen Zielgruppen und Unternehmenszielen basieren. Dies bildet die Grundlage für eine gezielte und effektive Kommunikationsstrategie.

### **Maßnahmenentwicklung**

Du lernst, maßgeschneiderte Inhalte und Botschaften für jeden Touchpoint zu entwickeln. Wir definieren klare Ziele und KPIs (Key Performance Indicators) für jede Maßnahme und wählen die passenden Kanäle und Formate (z.B. Blogbeiträge, Social Media Posts, Videos) aus, um deine Botschaften optimal zu verbreiten.

### **Erstellung eines Redaktionsplans**

Wir zeigen dir, wie du einen Redaktionsplan für die nächsten 3-6 Monate erstellst. Du legst Themen, Veröffentlichungszeitpunkte und Verantwortlichkeiten fest und berücksichtigst saisonale Ereignisse sowie wichtige Branchenthemen. Ein gut strukturierter Redaktionsplan ist essenziell für eine konsistente und effektive Content-Strategie.

### **Techniken zur Umsetzung und Optimierung**

Du lernst, wie du Tools und Plattformen zur Content-Erstellung und -Verbreitung effektiv nutzt. Wir führen dich in die Nutzung von Analyse- und Monitoring-Tools ein, um den Erfolg deiner Maßnahmen zu messen. Basierend auf Feedback und Analyseergebnissen kannst du deine Strategien kontinuierlich anpassen und optimieren.

Mit diesen Inhalten wirst du in der Lage sein, eine durchdachte und effektive Kommunikationsstrategie zu entwickeln und umzusetzen, die deine Marke auf allen relevanten Touchpoints stark positioniert und nachhaltig sichtbar macht.