

Resonanzmarketing

Analysebogen

Wo stehst du? Eine ehrliche Bestandsaufnahme.

Die folgenden 23 Fragen laden dich ein, einen ehrlichen Blick auf dein Marketing zu werfen: Wo stehst du mit deinem Marketing – nicht nur strategisch, sondern auch menschlich? Nimm dir 15 bis 20 Minuten Zeit. Beantworte jede Frage auf einer Skala von 1 (trifft gar nicht zu) bis 7 (trifft voll und ganz zu). Es gibt keine richtigen oder falschen Antworten – nur ehrliche. Je aufrichtiger du bist, desto aussagekräftiger wird das Ergebnis für dich.

Am Ende findest du eine Auswertung, die dir zeigt, wo deine Stärken liegen – und wo die größten Hebel für Veränderung warten.

Bereich 1: Fundament

Wer bist du und was gibst du?

1. Ich kann kristallklar in einem Satz sagen, was ich anbiete – und dieser Satz fühlt sich wahr an, nicht nur strategisch richtig.

trifft gar nicht zu	1	2	3	4	5	6	7	trifft voll und ganz zu
---------------------	---	---	---	---	---	---	---	-------------------------

2. Ich weiß genau, welche Menschen ich erreichen will – nicht als Zielgruppe, sondern als Menschen, die ich vor mir sehe.

trifft gar nicht zu	1	2	3	4	5	6	7	trifft voll und ganz zu
---------------------	---	---	---	---	---	---	---	-------------------------

3. Ich weiß, warum ich tue, was ich tue.

trifft gar nicht zu	1	2	3	4	5	6	7	trifft voll und ganz zu
---------------------	---	---	---	---	---	---	---	-------------------------

4. Meine Antwort auf die Frage, warum ich tue, was ich tue, hat sich in den letzten drei Jahren verändert – weil ich mich verändert habe.

trifft gar nicht zu	1	2	3	4	5	6	7	trifft voll und ganz zu
---------------------	---	---	---	---	---	---	---	-------------------------

5. Mein Angebot ist ein authentischer Ausdruck dessen, wer ich heute wirklich bin.

trifft gar nicht zu	1	2	3	4	5	6	7	trifft voll und ganz zu
---------------------	---	---	---	---	---	---	---	-------------------------

6. Ich kann klar benennen, was sich im Leben meiner Kund:innen konkret verändert, wenn sie mit mir arbeiten.

(Welche Probleme ich für sie löse und welche Bedürfnisse ich in Erfüllung bringe.)

trifft gar nicht zu	1	2	3	4	5	6	7	trifft voll und ganz zu
---------------------	---	---	---	---	---	---	---	-------------------------

7. Meine Arbeit ist für das, was gerade in der Welt passiert, aktuell angepasst und relevant.

trifft gar nicht zu	1	2	3	4	5	6	7	trifft voll und ganz zu
---------------------	---	---	---	---	---	---	---	-------------------------

Bereich 2: Innere Haltung

Wie stehst du zu deinem Marketing?

8. Wenn ich an mein Marketing denke, empfinde ich Freude und Lebendigkeit – nicht Pflicht, Druck oder Widerwillen.

trifft gar nicht zu	1	2	3	4	5	6	7	trifft voll und ganz zu
---------------------	---	---	---	---	---	---	---	-------------------------

9. Ich zeige mich in meiner Kommunikation so, wie ich wirklich bin – mit meinen Stärken und meiner Verletzlichkeit.

trifft gar nicht zu	1	2	3	4	5	6	7	trifft voll und ganz zu
---------------------	---	---	---	---	---	---	---	-------------------------

10. Ich könnte meiner besten Freundin oder meinem besten Freund jede meiner Marketing-Maßnahmen zeigen, ohne mich zu schämen.

trifft gar nicht zu	1	2	3	4	5	6	7	trifft voll und ganz zu
---------------------	---	---	---	---	---	---	---	-------------------------

11. Ich nehme mir regelmäßig Zeit, um mich mit meinen innersten Werten zu verbinden, bevor ich nach außen kommuniziere.

trifft gar nicht zu	1	2	3	4	5	6	7	trifft voll und ganz zu
---------------------	---	---	---	---	---	---	---	-------------------------

12. Mein Marketing fühlt sich an wie ein Ausdruck meines wahren Wesens – nicht wie etwas, das ich tun muss, obwohl es mir eigentlich widerstrebt.

trifft gar nicht zu	1	2	3	4	5	6	7	trifft voll und ganz zu
---------------------	---	---	---	---	---	---	---	-------------------------

13. Ich habe für mich eine sehr klare Vorstellung vom Marketing, mit der ich mich wohlfühle und die mir Freude bereitet.

trifft gar nicht zu	1	2	3	4	5	6	7	trifft voll und ganz zu
---------------------	---	---	---	---	---	---	---	-------------------------

Bereich 3: Begegnungsqualität

Was passiert zwischen dir und deinen Menschen?

14. Meine Kund:innen kommen zu mir, weil sie sich von mir und meiner Arbeit wirklich angesprochen fühlen – nicht weil ein Funnel sie dorthin geführt hat.

trifft gar nicht zu	1	2	3	4	5	6	7	trifft voll und ganz zu
---------------------	---	---	---	---	---	---	---	-------------------------

15. Ich erhalte regelmäßig Rückmeldungen, die zeigen, dass meine Kommunikation Menschen wirklich berührt und verändert – nicht nur informiert.

trifft gar nicht zu	1	2	3	4	5	6	7	trifft voll und ganz zu
---------------------	---	---	---	---	---	---	---	-------------------------

16. Meine Kund:innen würden sagen, dass sie sich von mir wirklich gesehen fühlen – nicht nur professionell betreut.

trifft gar nicht zu	1	2	3	4	5	6	7	trifft voll und ganz zu
---------------------	---	---	---	---	---	---	---	-------------------------

17. Durch die Arbeit mit meinen Kund:innen verändere auch ich mich positiv und kontinuierlich.

trifft gar nicht zu	1	2	3	4	5	6	7	trifft voll und ganz zu
---------------------	---	---	---	---	---	---	---	-------------------------

18. Ich schaffe Räume, in denen meine Kund:innen mir und einander begegnen können.

trifft gar nicht zu	1	2	3	4	5	6	7	trifft voll und ganz zu
---------------------	---	---	---	---	---	---	---	-------------------------

Bereich 4: Praxis und Wirksamkeit

Wie funktioniert dein Marketing in der Realität?

19. Ich entwickle meine Angebote und meine Kommunikation gemeinsam mit meinen Kund:innen weiter – nicht allein am Schreibtisch.

trifft gar nicht zu	1	2	3	4	5	6	7	trifft voll und ganz zu
---------------------	---	---	---	---	---	---	---	-------------------------

20. Ich kann meine Marketing-Strategie innerhalb von Tagen anpassen, wenn sich etwas verändert – ohne dass alles zusammenbricht.

trifft gar nicht zu	1	2	3	4	5	6	7	trifft voll und ganz zu
---------------------	---	---	---	---	---	---	---	-------------------------

21. Mein Geschäft wäre auch dann lebensfähig, wenn morgen Instagram, LinkedIn und TikTok verschwinden würden.

trifft gar nicht zu	1	2	3	4	5	6	7	trifft voll und ganz zu
---------------------	---	---	---	---	---	---	---	-------------------------

22. Die Menschen, die ich erreiche, sind vielleicht nicht sehr, sehr viele – aber die Beziehungen sind tief.

trifft gar nicht zu	1	2	3	4	5	6	7	trifft voll und ganz zu
---------------------	---	---	---	---	---	---	---	-------------------------

23. Wenn ich mein gesamtes Marketing morgen neu erfinden müsste, von Null – wüsste ich, wo ich sofort anfangen würde.

trifft gar nicht zu	1	2	3	4	5	6	7	trifft voll und ganz zu
---------------------	---	---	---	---	---	---	---	-------------------------

Auswertung

Zähle deine Punkte für jeden Bereich einzeln zusammen. Das Gesamtergebnis ist weniger wichtig als dein Profil – wo liegen deine Stärken, und wo wartet die größte Veränderung?

Bereich	Fragen	Max.	Dein Ergebnis
1: Fundament	1 – 7	49	_____
2: Innere Haltung	8 – 13	42	_____
3: Begegnungsqualität	14 – 18	35	_____
4: Praxis & Wirksamkeit	19 – 23	35	_____
Gesamt	1 – 23	161	_____

Was dein Ergebnis wahrscheinlich aussagt

Bereich 1 – Fundament (Fragen 1–7)

Hohe Werte (35+): Du hast Klarheit über dein Angebot, deine Menschen und dein Warum. Das ist eine starke Basis. Prüfe, ob diese Klarheit auch wirklich aktuell ist – oder ob du mit einem Bild von dir arbeitest, das nicht mehr stimmt.

Niedrige Werte (unter 28): Hier liegt der wichtigste Hebel. Ohne Klarheit im Fundament verpufft jede Strategie. Die gute Nachricht: Diese Klarheit lässt sich erarbeiten – sie erfordert nur den Mut, ehrlich hinzuschauen.

Bereich 2 – Innere Haltung (Fragen 8–13)

Hohe Werte (30+): Dein Marketing ist ein Ausdruck deiner selbst, nicht eine Pflichtübung. Das ist selten und wertvoll. Du spürst bereits, was Resonanzmarketing meint.

Niedrige Werte (unter 24): Du betreibst Marketing wahrscheinlich als Pflichtübung oder nüchterne Verkaufsstrategie, aber es fühlt sich nicht voll mit dir übereinstimmend an. Das ist kein Versagen – es ist ein Signal, dass das alte Modell nicht zu dir passt. Die Lösung ist nicht mehr Disziplin, sondern dich neugierig und ehrlich mehr mit dir zu beschäftigen.

Bereich 3 – Begegnungsqualität (Fragen 14–18)

Hohe Werte (25+): Du schaffst echte Verbindung. Menschen kommen zu dir, weil sie Resonanz spüren – nicht weil ein Algorithmus sie geschickt hat. Das ist die Zukunft.

Niedrige Werte (unter 20): Dein Marketing funktioniert möglicherweise technisch, berührt aber nicht. Die Neurowissenschaft zeigt: Authentische Kommunikation aktiviert das Gehirn 27 % stärker als generische Botschaften. Hier liegt enormes ungenutztes Potenzial.

Bereich 4 – Praxis & Wirksamkeit (Fragen 19–23)

Hohe Werte (25+): Du bist agil, unabhängig von Plattformen und baust auf Tiefe statt Reichweite. Das macht dich widerstandsfähig in einer Welt, in der 51 % des Internet-Traffics von Bots stammt.

Niedrige Werte (unter 20): Dein Marketing ist möglicherweise zu abhängig von Plattformen und/oder zu starr, um auf Veränderungen zu reagieren. In einer Zeit, in der sich alles so schnell bewegt, ist Anpassungsfähigkeit überlebenswichtig.

Deine eigene Meinung ist wesentlich wichtiger als ein Punkteschema

Ich möchte dich einladen, dir nur noch einmal Zeit zu nehmen und zu reflektieren, wie du dich beim Ausfüllen der Fragen gefühlt hast.

Hattest du ein Gefühl von großer Klarheit und Stimmigkeit oder an manchen Stellen das Gefühl, du eierst rum und/oder du bist nicht mehr ganz up to date?

An welchen Stellen hattest du das Gefühl, die Fragen berühren Blind Spots bzw. deuten auf eine offene Baustelle?

Und was macht das Gesamt-Ergebnis mit dir?

Bist du hundertprozentig zufrieden oder ist dir nun noch mehr klar, warum dein Marketing an manchen Stellen nicht den Erfolg und die Erfüllung bringt, die du gern möchtest?

Was schlussfolgerst du daraus? Lässt du es einfach weiter so treiben oder nutzt du diesen Fragebogen als eine herzliche Einladung des Lebens, es endlich, vielleicht zum ersten Mal oder erneut und viel tiefer anzugehen.

Falls du keine Lust hast, dich allein auf die Reise zu machen, findest du auf der nächsten Seite unsere herzliche Einladung.



Resonanz schlägt Reichweite.

Wenn du beim Ausfüllen dieses Bogens gespürt hast, dass da Luft nach oben ist – und wenn das, was du in unserem Vortrag gehört hast, etwas in dir berührt hat – dann möchten wir dich einladen.

Im Seminar **Resonanz – das Marketing der Zukunft** gehen wir genau diesen Weg: Von der inneren Klarheit über die Begegnungsqualität bis zur praktischen Umsetzung. Nicht als Kurs, den du konsumierst – sondern als lebendigen Forschungsraum, den du mit anderen Menschen teilst, die denselben Weg gehen.

Das Seminar ist für...

... Selbstständige, Coaches, Berater:innen und Unternehmer:innen, die müde sind von dem alten Marketingmist. Die verstehen, dass etwas radikal Neues kommen muss, und die bereit sind, diesen neuen Weg für ihr Anliegen, ihr Business zu empfangen und zu beschreiten.

Alle Infos zum Seminar: lp.homodea.com/resonanz

Wir würden uns freuen, diesen Weg mit dir gemeinsam zu gehen.

Veit Lindau

homodea.com



Veit Lindau gilt im deutschsprachigen Raum als führender Experte für integrale Potenzialentfaltung und die Kultur einer postreligiösen spirituellen Intelligenz. Seit über 30 Jahren begleitet er als Coach, Autor und Bewusstseinslehrer Menschen dabei, ihr wahres Potenzial zu erkennen und zu leben.

Er ist bekannt für seine unbequemen Fragen, seinen bodenständig-visionären Ansatz und seine unerschütterliche Liebe für die menschliche Spezies mit all ihren Licht- und Schattenseiten.

Viele seiner Bücher sind Spiegel-Bestseller – darunter *Stunde der Wahrheit*, *GENESIS*, *Heirate dich selbst*, *Werde verrückt* und *SeelenGevögelt*. Für sein Buchwerk wurde er mit dem Coaching Award ausgezeichnet, als Speaker des Jahres (Red Fox Award) und Marketeer des Jahres (Tiger Award) geehrt und zweimal vom Magazin *Erfolg* unter die Top 7 Erfolgstrainer im DACH-Raum gewählt. Er ist EASC-zertifizierter Lehrtrainer, Lehrcoach und Mastercoach.

Gemeinsam mit seiner Frau gründete er die Plattform homodea.com – eine der größten deutschsprachigen Communities für Potenzialentfaltung.