



# DEIN BUSINESS ANAMNESE BOGEN

DIE WICHTIGSTEN BESTANDTEILE DEINER MARKE

Grüß Dich! Ich freue mich, dass Du Dich entschieden hast, Dich um Deine Marke zu kümmern. Sie ist **das Fundament Deines Traums**. Mit ihr wirst Du sichtbar!

Dein Business Anamnese-Bogen hilft Dir, Deinen aktuellen Status Deiner Marke auf Papier zu bringen. Und er hilft Dir, einen **Überblick über Dein Business und Deinen Status Quo** zu erhalten. So kannst Du mögliche Themen identifizieren, auf die Du dich ab sofort fokussieren und konzentrieren solltest.

Der Anamnese-Bogen enthält die wichtigsten Bestandteile Deiner Marke. Auch wenn Dir viele Fragen bestimmt schon bekannt sind und Du Dir vielleicht sogar schon all die Fragen gestellt hast, ist es immer wieder wichtig, dass Du Dir Deinen aktuellen Status vor Augen führst. Jetzt, in ein paar Monaten, in den nächsten Jahren. Im Alltag sind wir mit so vielen Doings beschäftigt, da vergessen wir schnell, dass es um unsere Markenpersönlichkeit geht, die wir hegen und pflegen sollten.

**Sieh diesen Fragebogen also als Deinen ständigen Begleiter in Deinem Business**

- der Dich motiviert, da wo alles gut läuft
- der Dir Hinweise gibt, da, wo es gerade hakt.

Denn im Laufe der Zeit verändert sich Deine Persönlichkeit und wächst - und Deine Marke wächst mit Dir. Entweder krumm und schief – oder gerade und klar.

Sei also so gewissenhaft wie möglich und ehrlich mit Dir selbst. Verfalle dabei aber auf gar keinen Fall in's Grübeln oder lass Dich gar von irgendeiner Frage verunsichern. Schreibe nieder, was Dir in den Sinn kommt, was Du fühlst und denkst. Das kann auch ein Fragezeichen (Unsicherheit) sein, oder ein Ausrufezeichen (Sicherheit). Und für die Fragezeichen bin ich ja dann auch gerne für Dich da!

DEIN MARKENHERZ GOES WWW  
SEI EIN ORIGINAL & WERDE SICHTBAR

Deine Monika Frauendorfer



UND JETZT ZU DIR!

## WER BIST DU?

Hier möchte ich Dich besser kennenlernen. Denn hinter jeder Business Idee steckt eine Person und eine Geschichte, die auch Deine Marke und Dein Business prägt. Werde Dir Deiner Geschichte bewusst. Erzähle sie mir (damit hast Du übrigens auch schon die ersten Bausteine für Deine „Über Mich“ Seite auf Deiner Homepage).

WER BIST DU, WOHER KOMMST DU - WAS MACHT DICH AUS?

WARUM TUST DU DAS, WAS DU TUST?

WOFÜR BRENNST DU?

WAS MAGST DU GARNICHT?



WAS ZEICHNET DICH AUS (STÄRKEN),

WAS LIEGT DIR NICHT SO (SCHWÄCHEN)?

WAS SAGEN FREUNDE ÜBER DICH?

WELCHE HOBBIES HAST DU?



Mehr über Dein Business.

## WIE SIEHT DEIN MARKENHERZ AKTUELL AUS?

Das ist eine aktuelle Bestandsaufnahme. Schreibe ganz spontan auf, was Dir in den Sinn kommt. Wir werden am Ende unserer Zusammenarbeit nochmals über die Fragen schauen und sehen, ob sich etwas verändert hat.

WIE LAUTET DEIN BUSINESS IN 3 - 5 WORTEN?

Es können auch Worte sein, die erstmal unzusammenhängend erscheinen.

IN WELCHER BRANCHE BIST DU TÄTIG?

WELCHE HERAUSFORDERUNG BIRGT SIE FÜR DICH?

WAS MACHST DU IN DEINE BUSINESS UND SEIT WANN?



WAS IST GERADE DEINE GRÖSSTE HERAUSFORDERUNG?

WAS BENÖTIGST DU GERADE, UM DIESE ZU MEISTERN?



Mehr über Deine Zielgruppe.

## WIE SIEHT DEINE ZIELGRUPPE AKTUELL AUS?

AN WEN RICHTEST DU MOMENTAN DEIN ANGEBOT?

(zb Altersgruppe, Geschlecht, Wohnsituation, Sozialidichrung, Herkunft, Bildung, Lebenseinstellung...wenn bekannt Sinusmilieus, Archetypen,...)

WIE SPRICHST DU DEINEN KUNDEN AN?

(zb ernsthaft, lebendig, per sie, per du,...)

WELCHES PROBLEM BZW. BEDÜRFNIS HAT DEIN KUNDE?

WELCHE LÖSUNGEN BIETEST DU DAFÜR AN?



WAS HAST NUR DU UND KEIN ANDERER IM ANGEBOT?

WAS MACHT DICH EINZIGARTIG?  
Warum sollte man genau zu Dir kommen?

WAS IST DEIN IT-FAKTOR?



Mehr über Deine Konkurrenz

## WIE SIEHT DEINE KONKURRENZ AUS?

GIBT ES EINE DETAILLIERTE KONKURRENZANALYSE?

(wenn ja wäre es toll, wenn ich einen Blick reinwerfen könnte. Damit kann ich mir einen Überblick verschaffen. Wenn nein, gibt es dazu eine Hausaufgabe ;o)

WER IST / SIND DEINE GRÖSSTEN KONKURRENTEN?

(gerne mit www oder Social Media Angaben)

WAS IST DEIN GRÖSSTES UNTERSCHIEDSMERKMAL ZU DEINER KONKURRENZ?

WIE TRITT DEINE KONKURRENZ AUF? NENNE HIER BEISPIELE

Was gefällt Dir, was gefällt Dir nicht? Möchtest Du etwas vermeiden oder übernehmen?





Mehr über Deine aktuelle Sichtbarkeit

## WIE UND WO ERSCHEINST DU DEINEN (WUNSCH)KUNDEN?

WO KANN MAN DICH WIE SEHEN?

Website, Anzeigen, Flyer, Social Media, Netzwerktreffen, Ladengeschäft,...?  
Hast Du Muster / Fotos für mich?

WELCHES ZIEL VERFOLGST DU MIT DEINER KOMMUNIKATION VORWIEGEND  
(AUF WELCHEM MEDIUM)?

GIBT ES EINE WEBSITE? KANNST DU DICH DAMIT IDENTIFIZIEREN?  
Was gefällt dir, was nicht?



GIBT ES EINE CLAIM, EIN CORPORATE DESIGN, EIN KONKRETES WORDING, EINE EINGETRAGENE MARKE,...?

WAS ERACHTEST DU FÜR DICH UND DEINE MARKE SONST NOCH ALS WICHTIG?

Gerne sende mir Deinen Bogen via Mail an [mail@monikafrauendorfer.de](mailto:mail@monikafrauendorfer.de) und ich werte ihn gerne für Dich aus. Wenn Du mir auch Deine Telefonnummer hinterlässt, rufe ich dich auch gerne zurück. Deine Daten werden natürlich vertraulich und DSGVO konform behandelt. Ich werde sie nur nutzen, um Dir ein Feedback zu Deinem Fragebogen zu geben.