

Klarheit

Fokus

Wachstum

WORKBOOK

Klar positioniert: Dein Weg zur unverwechselbaren Expertinnen-Identität.

Der Klarheits-Guide für Coaches, Mentorinnen & Expertinnen, die aufhören wollen, zu raten, was im Business funktioniert und anfangen wollen, andere und sich zu führen.

Du bist **nicht zufällig** an diesem Punkt gelandet.

Wenn du dieses Workbook in den Händen hältst, dann weißt du längst, dass dein Leben und dein Business mehr verdienen als ein „Ganz okay“. Du spürst, dass da wesentlich mehr möglich ist und gleichzeitig merkst du, dass du noch nicht so klar positioniert bist, wie du müsstest, um wirklich sichtbar, wählbar und unverwechselbar zu sein.

Die Wahrheit ist: Ohne eine messerscharfe Positionierung wirst du im Markt nicht gehört. Punkt.

Viele Frauen im Coaching- und Expertenmarkt scheitern nicht an fehlendem Talent oder fehlender Expertise. Sie scheitern an Unschärfe. An einem Angebot, das „irgendwie für alle“ ist. An Botschaften, die niemanden wirklich treffen. An einem Außenauftritt, der nett klingt, aber nicht differenziert.



Und genau deshalb erreichen so viele niemals die 6-stelligen Jahresumsätze, geschweige denn die 7-stelligen. Nicht, weil es „nicht für sie bestimmt“ wäre, sondern **weil sie es sich schwer machen**, indem sie unklar kommunizieren, wofür sie stehen, wen sie führen und welches konkrete Ergebnis sie liefern.

Aber eins musst du wissen: Es ist nicht deine Schuld.

Wie sollst du dich in einer Branche klar positionieren, die dich jeden Tag mit Trends, Taktiken, Methoden und „So-musst-du’s-machen“-Stimmen überschüttet? Wie sollst du Klarheit finden, wenn draußen alle schreien, aber niemand dir wirklich zeigt, wer du im Markt bist und welche Rolle du einnehmen sollst? **Du hast bisher nicht versagt: du hattest nur kein System, das dir Klarheit gibt.**

Dieses Workbook wird dir den Spiegel vorhalten. Es zeigt dir glasklar, wo du stehst, was du schärfen musst und was dich bereits jetzt einzigartig macht, auch wenn du es selbst noch nicht siehst. Wenn du bereit bist, in echte Tiefen zu gehen, dann ist das hier der Moment, in dem du aufhörst, dich klein zu halten.

Willkommen in deiner nächsten Version.



DEFINIERE *DEIN* WARUM

Wieso möchtest du dieses Business starten?

Was ist das, was dich wirklich antreibt? Schreibe alle Motive auf, die dir in den Sinn kommen.

Was ist der Ursprung deines Businesses?



Was ist der Auslöser, dieses Business zu starten? Wofür stehst du oder möchtest du stehen?

Warum sollte es dein Business geben?

Wessen Leben/Business wird dadurch nachhaltig verändert?

Welche Vision von der Welt hast du und welchen Beitrag leistet dein Unternehmen?

ZIELGRUPPE/WUNSCHKUNDEN

Wer sind die Menschen, denen du mit deinem Business dienen möchtest?

Für wen genau ist dein Angebot?

Wie sieht deren Leben aus? Ihr Alltag?

Was sind die Probleme, die sie lösen müssen?

Was hält sie nachts wach? Was bereitet ihnen Kopfzerbrechen? Was sind ihre Struggle?

Was ist ihre Traumlösung?

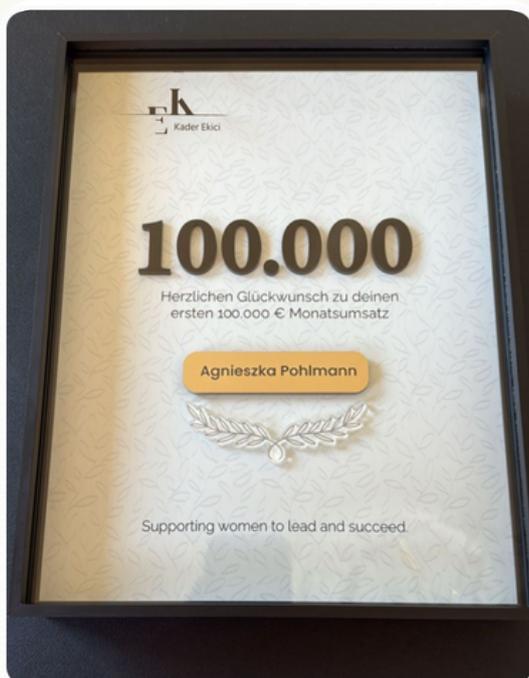
Was sind die Dinge, die ihnen wichtig sind?



Agnieszka Pohlmann, Mama & Steuerberaterin

Mit klaren Botschaften hat sich meine Kundin Agi beschäftigt

und nach wenigen Monaten hat sie ihren ersten **6-stelliger Monatsumsatz als Coach und Mama** gemacht.



OMG - wenn man das sieht, wird es noch heftiger!! Danke Kader für diese tolle Erinnerung!!

12:11

Das Bild bekommt einen besonderen Platz in meinem Büro

12:11

Erst als sie ihre Zielgruppe glasklar definiert hatte, änderte sich alles: Sie verstand plötzlich die Sprache ihrer Kund:innen, ihre echten Probleme und die Wünsche, die sie bisher nur erahnt hatte.

Mit dieser Klarheit entwickelte sie eine präzise Botschaft und ein Angebot, das wie ein Magnet wirkte.

Innerhalb weniger Monate erzielte sie damit einen sechsstelligen Monatsumsatz, nicht, weil sie mehr arbeitete, sondern, weil sie die richtigen Menschen erreichte.

DEIN GESCHÄFTSMODELL

Wie genau macht dein Business Geld?

Meine Zielkunden sind...

Sie bezahlen mich für das Lösen des Problems und dafür, dass ich ihnen liefere.

Wer sind die Marktführer in deinem Markt? Wer sind die Vordenker, Meinungsführer, Main Character in deinem Markt? Was bieten sie an?

Wie sind sie so weit gekommen? Welche Schritte sind sie gegangen? Recherchiere, folge ihnen auf Social Media, verbinde und vernetze dich mit ihnen.

Was sind die Gefahren dieses Businesses/Angebotes? Was sind die Fallstricke?

Welches Kapital braucht es, um damit zu starten?

Welche Skills braucht es, um dieses Game zu meistern? Hast du diese Skills? Wenn nicht, wo und wie kannst du sie erwerben?

DEINE STÄRKEN

Was fällt dir besonders leicht?

Wofür würden dich andere bezahlen?

Welche Tätigkeiten machen dir super viel Spaß?



Was macht dich maximal zufrieden?

Was gefällt dir an deinem aktuellen Job besonders gut?

Was fällt dir besonders leicht, was anderen super schwer fällt?

Was war die berufliche Tätigkeit, die dir bislang am meisten Spaß gemacht hat? Welche Skills hast du, die als Dienstleistung angeboten werden könnten?

Wofür bedanken sich andere, wenn du das für sie machst?

In welchen Tools bist du super gut?

Wenn es nicht um Geld ginge, was würdest du mit deinem Leben machen?

Wonach fragen dich andere um Rat?

Wonach sehnst du dich am meisten (beruflich/privat)?

Wessen Job oder Business hättest du gerne und wieso?

Was und worüber liest du gerne?

Welche Webseiten besuchst du regelmäßig?

Was nervt dich besonders an deinem Markt, an deinem Produkt, deinem Angebot?

Welche Industrien und Märkte interessieren dich besonders?

Wenn du ein Business starten könntest, mit was auch immer du möchtest, was wäre das?



Kader Ekici typing...

Saadet kam mit einer klaren Expertise, aber ohne Struktur, wie sie daraus ein Business machen kann, zu mir. Im Mentoring lernte sie, ihre Stärken präzise zu benennen, sie in ein Angebot zu übersetzen und selbstbewusst zu verkaufen.

Ein Satz von ihr, der mir im Gedächtnis blieb:
„Ich wusste gar nicht, dass genau das, was mir leichtfällt, für andere so wertvoll ist. Ich fühle mich jetzt angekommen.“

Mein Tipp: Schau genau hin, was dir leichtfällt und anderen schwer. Genau dort liegt oft dein größter Hebel für Wachstum.



Saadet Anli-Berk, Mindset-Mentorin für Businesswomen

Von der Idee zum Erfolg

Heute erzielt sie **7.500 €**
Umsatz im Monat

Ich bin Saadet, 39 Jahre jung, Mutter von zwei Töchtern, Akademikerin, Yoga- und Pilatetrainerin und ab nächste Woche auch offiziell Breathworklehrerin. Auf der Suche nach einer familienkompatiblen Möglichkeit ein Nebeneinkommen zu generieren, bin ich auf Instagram Kader begegnet. Mir war ziemlich schnell klar: Ich will von Kader gecoacht werden. Und das war eins der besten Entscheidungen meines Lebens. Das Mentoring mit Kader hatte/hat eine enorme Hebelwirkung in vielen Bereiche meines Lebens. Kader hat mich mit Wort und Tat dabei unterstützt die Weichen für mein Business richtig zu legen und sehr schnell Erfolge zu erzielen, von denen ich im Mai diesen Jahres nicht einmal geträumt hätte. Ich feiere diesen Monat 7,5 k Umsatz. Und ich spüre einfach tief in mir, dass es sich hier nun um den Anfang handelt.

Was sich verändert hat?

Sie hat Klarheit über ihre Stärken gewonnen, ein klares Angebot entwickelt und den Mut gefasst, sichtbar zu werden.

Diese Transformation beginnt mit einem klaren ersten Schritt, **genauso wie bei dir jetzt.**

DEINE *Z*UKUNFT

Was sind deine nächsten Lebensziele?

Wie würde dein perfekter Tag aussehen?

Was sind die Aufgaben, Tätigkeiten, die du am liebsten machen wollen würdest? Wie würde dein perfekter Arbeitstag aussehen?

Nenne eine mögliche Businessidee:

Wie würde ein durchschnittlicher Tag in diesem Business/dieser Industrie aussehen?

Welche Skills brauchst du, um dieses Game zu meistern?

Wie viel Geld kannst du potentiell in dieser Branche verdienen?

Welche Kompromisse würdest du eingehen, um wirklich erfolgreich darin zu werden?

Wie würde dein Leben aussehen, wenn du dieses Business extrem erfolgreich machen würdest?

Welche Vor- und Nachteile gibt es bei diesem Businessmodell?



Bist du bereit, zu tun, was es braucht, um die beste in diesem Markt zu werden?

Fühlt es sich aufregend an, all die Dinge zu tun, die es braucht, um dieses Level zu erreichen?



Kader Ekici typing...

Mein Tipp für dich: Wenn du an deine Zukunft denkst, erlaube dir, groß zu träumen, aber sei klar in den Schritten, die dich dahin bringen. **Die meisten unterschätzen, was sie in drei Jahren erreichen können und überschätzen, was in drei Monaten möglich ist.**

Schreibe auf, wie dein ideales Leben aussehen soll und frage dich: **Welche kleinen Entscheidungen heute bringen mich diesem Bild von morgen näher?**

Klarheit entsteht nicht durch Nachdenken allein, sondern durch **Tun**.

Beispiel aus der Praxis – Regina

Sie startete mit vielen Ideen, aber ohne klare Struktur in ihrem Geschäftsmodell. Erst als sie ihr Angebot präzise formulierte, ihre Prozesse ordnete und verstand, für welche konkreten Probleme sie bezahlt wird, bekam ihr Business Richtung und Stabilität.

Schon nach wenigen Wochen erstellte sie ein stimmiges, verkaufsfähiges Angebot und die Wirkung war sofort spürbar: **Heute verdient sie über 100.000€ im Monat**, hat eine Warteliste über mehrere Wochen für ihre Angebote und verkauft erfolgreich ihr Coaching und das als zweifache Mama.

Ein klares Geschäftsmodell schafft nicht nur Umsatz, sondern Ruhe, Fokus und Planbarkeit.

Yes
Erzähle ich dir gleich 🌀
156 sind bis jetzt drin 🥰🔥
09:03

21.8k letzten und bis jetzt 37k
diesen
18:18

Innerhalb von 2 Monaten den
Umsatz fast verzehnfacht ...

Und dass „nur“, weil man sich auf
eine Veränderung eingelassen hat

17:40



Regina Tourki



18:18

Magic ❤️ 17:50 ✓

REALITÄTSHECK

Habe ich die Erfahrung, Skills, Fähigkeiten, die es in der echten Welt braucht, um mit diesem Business erfolgreich zu werden oder aber bin ich bereit, alles zu geben, um es zu werden?

 ja nein

*Wenn nicht: Vergiss diese Businessidee

Bin ich bereit, den Großteil meiner Freizeit in den nächsten 12 Monaten dafür zu verwenden?

 ja nein

Passt diese Businessidee zu meiner Vorstellung von der Größe meines Business?

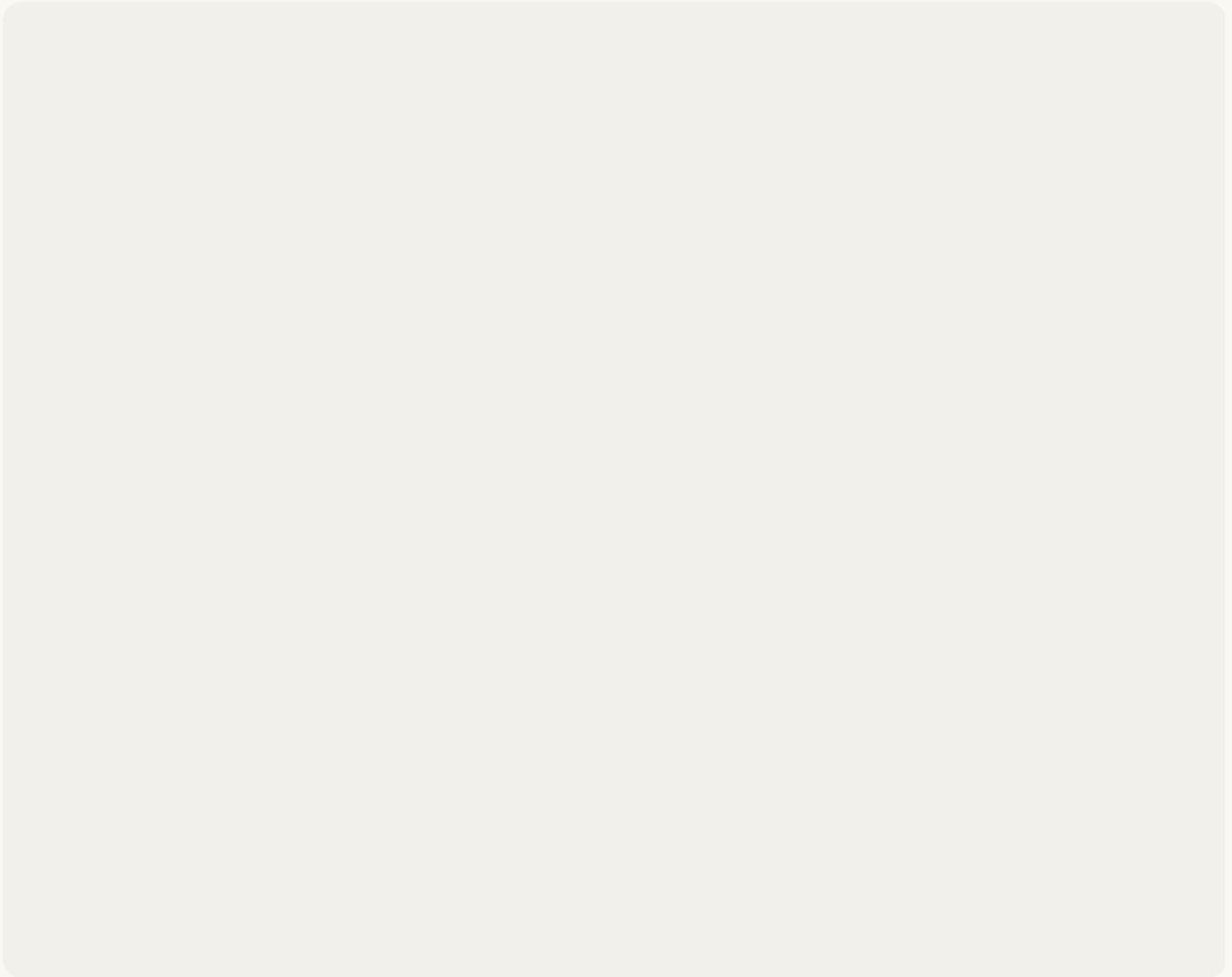
 ja nein

Gibt es einen einfach zugänglichen Markt, in dem Menschen bereits Geld dafür bezahlen?

 ja nein

Welche 3 Glaubenssätze musst du annehmen, um mit deinem Business erfolgreich zu werden?

Was müsstest du über dich und die Welt denken, um einen dauerhaften Shift zu machen?



DEIN TRAUMBUSINESS *UND* DEIN TRAUMLEBEN

Wie viel Geld machst du mit deinem Business?

Wobei hilft dir das Geld? Wieso ist es wichtig?

Wer sind deine absoluten Lieblingskund:innen?

Wie sieht dein Team aus? Was machen sie für dich?

Wie viel und welche Art Medienaufmerksamkeit hast du/hat dein Business?

Wie sieht dein Arbeitsplatz aus?

Wie oft verreist du? Von wo arbeitest du?

Wofür bist du dankbar?

Wie fühlt es sich an, dieses Business zu führen?

Welche anderen Lebensbereiche würden wie von deinem erfolgreichen Business profitieren?



Kader Ekici typing...

Wenn du dieses Workbook durchgearbeitet hast, wird eins von zwei Dingen passieren:

Entweder du siehst klarer als je zuvor oder du spürst deutlich, dass du allein nur bis zu einem gewissen Punkt kommst. **Beides ist vollkommen in Ordnung.** Denn wie du schon ganz zu Beginn erfahren hast: Du konntest bisher nicht klar positioniert sein, weil dir die richtige Struktur, das richtige System und die richtige Führung gefehlt haben.

Klarheit entsteht nicht zufällig. Klarheit ist das Resultat einer Entscheidung und eines entsprechenden Prozesses.

Die Frauen im Coaching-, Mentoring- und Expertenmarkt, die **sechstellig, mehrfach sechstellig oder sogar siebenstellig verdienen**, sind nicht talentierter, nicht intelligenter und nicht „besonderer“ als du. Sie sind klarer als du. Klarer in ihrer Rolle. Klarer in ihren Botschaften. Klarer in ihrem Angebot. Klarer in ihrer Energie. Klarer in dem, was sie bereit sind auszusprechen. Sie beherrschen Marketing und Vertrieb.

Und diese Klarheit ist nichts, womit man geboren wird. Sie ist etwas, das man entwickelt: **Schritt für Schritt.**

Hier ist dein nächster Schritt:

Buch dir dein Feedbackgespräch, wenn du deine Positionierung so scharfziehen willst, dass dein Markt dich endlich klar erkennt und wählt.

Du trägst längst alles in dir, was du brauchst.

Jetzt geht es darum, es sichtbar zu machen: klar, mutig und unverwechselbar.

Lass uns deine Positionierung zum Drehpunkt deines Erfolgs machen.

[Feedbackgespräch buchen](#)

(klicke auf den Button)

Impressum

Angaben gemäß § 5 DDG:

Kader Ekici Consulting
Hohenstaufering 62
50674 Köln, Deutschland

Telefon: +49 22125902979
Mobil: +49 178 7131168
E-Mail: kontakt@kaderekici.de
Webseite: www.kaderekici.de

USt-ID: DE355659121

Dieses Dokument ist urheberrechtlich geschützt. Jegliche Form der Vervielfältigung, Verbreitung und/oder Bearbeitung ohne ausdrückliche Zustimmung ist untersagt.

Jeder Verstoß wird verfolgt und kann zu Schadensersatzansprüchen führen.