



W O R K B O O K

Magic Creatress

Erschaffe das Business, das du wirklich liebst

Ja!!!!

Herzlich Willkommen bei Magic Creatress! Ich freue mich riesig für dich, dass du mit diesem transformierenden Programm in deine neue, klarere berufliche Zukunft startest.

In diesem Workbook findest du zahlreiche Fragen zur Reflexion. Stell dir einfach vor, wir sitzen gemeinsam in einem Strategie-Workshop und ich stelle dir genau diese Fragen.

Am Ende wirst du ein klares Bild davon haben, wer du eigentlich zu diesem Zeitpunkt in deinem Leben bist und was du zu bieten hast.

Mentale Blockaden überwinden

Unser Ego steht der Erkenntnis der Wahrheit manchmal so sehr im Weg, dass es unseren Körper richtig heftig lähmen kann. Unser Kopf ist dann gefüllt mit Zuckerwatte gefüllt und wir bekommen keine Antworten. Das ist normal! Wir alle erleben das.

Nimm dich selbst in den Arm, tanze eine Runde, geh spazieren und mach später weiter.

Du kannst die Fragen dann auch ergänzen:

Wenn ich wüsste, was ...

Wenn Geld keine Rolle spielen würde...

Wenn ich keine Verpflichtungen und keine Verantwortung hätte...

Manchmal ist es auch einfacher, die Antwort als Sprachmemo bei einem Spaziergang in der Natur aufs Smartphone zu sprechen, so, als würdest du es deiner besten Freundin/deinem besten Freund erzählen.

Fang an phantastisches zu erträumen! Alles, was du dir vorstellen kannst, ist machbar. Schritt für Schritt und mit den wunderbaren Meditationen in diesem Programm viel schneller, als du glaubst.

Deine unwiderstehliche Intention

Was ist deine Hauptabsicht oder dein gewünschtes Ergebnis für dieses Programm?

Stell dir vor du schreibst einen Brief an einen sehr guten, wohlwollenden Freund. Sei offen, ehrlich und spezifisch.

Was passiert, wenn du dieses Ziel erreichst?

Was passiert, wenn du dieses Ziel NICHT erreichst?

Deine Talente und Fähigkeiten

Was sind deine größten Leidenschaften in Bezug auf deine Arbeit?

Was sind deine natürlichen Talente, die du in deine Arbeit einbringst?
Natürliche Talente können Dinge sein, für die du als Kind aufgezogen wurdest oder für die du Spitznamen bekommen hast.

Was sind die Aspekte deines Fachgebiets, mit denen du dich am besten auskennst?

Was sind deine Interessen und Hobbys, die dich mit deinem Publikum/anderen Menschen verbinden?

Wegen was rufen deine Freunde dich an? Wegen welchen Themen wirst du um Rat gefragt?

Frage 5 Freunde, was sie glauben worin du besonders gut bist. Alternativ: Mache einen Facebook-Post und frage. Du kannst erwähnen, dass das eine Aufgabe in einem Coaching Programm ist, dass du gerade machst.

Was sind oder waren einige deiner Lebenssituationen oder Rollen, mit denen sich dein Publikum identifizieren könnte?

Was sind einige der Herausforderungen, die du erfolgreich gemeistert hast und von der deine Zielgruppe profitieren könnte?

Was - glaubst du selbst - kannst du ganz besonders gut?

Was möchtest du auf gar keinen Fall wieder oder weiterhin in deinem Berufsleben tun?

Woran erkennst du, dass du etwas gut gemacht hast?

Woran erkennst du, dass du etwas nicht gut gemacht hast?

Welche Rolle hat Kunst und Kreativität in deinem Elternhaus gespielt?
Durftest du dich ausprobieren? Wer hat bestimmt, was du tust?

Wie haben deine Eltern / deine Mutter / dein Vater auf deine kreativen
Arbeiten reagiert? Was kommt dir als erstes in den Sinn?

Welche Erkenntnisse hast du aus diesem Abschnitt über deine Talente und Fähigkeiten gewonnen? Welchen Beschluss möchtest du heute über dich und deine Fähigkeiten fassen?

Ich bin die, die ...

Ich konnte schon immer sehr gut...

Am leichtesten fällt mir...

Ich gebe mir die Erlaubnis ... ab sofort voll und ganz zu leben.

Deine wundervollen Traum-Kunden

Wenn du nach einem neuen Angestelltenverhältnis suchst, kannst du deinen neuen Arbeitgeber als Traum-Kunden ansehen.

Welche Eigenschaften sollten die Menschen mitbringen, mit denen du arbeiten möchtest? Wie sollen sie sein?

Welche Eigenschaften sollten die Menschen NICHT haben, mit denen du arbeiten willst?

Welche Ziele oder Träume sollten die Menschen haben, mit denen du arbeiten willst?

Welche Werte sind dir besonders wichtig? Welche Werte sollten deine Wunschkunden teilen?

Welche Hobbies oder Interessen sollten deine Traum-Kunden haben?

Welche Einstellung zum Geld sollten deine Traumkunden haben?

Die folgende Seite kannst du als Übersicht und Erinnerung nutzen. Fasse dort alles zusammen, was du in diesem Abschnitt herausgefunden hast.

Deine perfekten Kunden

Ich bin so glücklich und dankbar, dass ich mit Leichtigkeit jede Menge perfekte Kunden anziehe und ihnen tagtäglich mit Freude durch mein Angebot helfe und ihr Leben zu einem besseren Leben mache.

+

-

Dein Angebot

Welche Dienstleistung / Programm / Produkt möchtest du in den nächsten X Wochen erschaffen?

Was ist der "Oh-Scheiße-Punkt" deines idealen Kunden?
(Ihr emotionaler Monolog. Was hält sie nachts wach?)

Schreibe 3 Erfahrungsberichte von ZUKÜNFTIGEN Kunden, die an deinem Programm teilgenommen und enorm profitiert haben.

Was sind die emotionalen, finanziellen und spirituellen Vorteile, die deine Klienten von deinem Programm haben können?

Was ist das beste Ergebnis, das deine Klienten bekommen können?

Warum kann ich dieses größte Ergebnis vollständig verkörpern und deinen Kunden vermitteln?

Was sind die Bestandteile meines Programms und wie helfen sie deinen Kunden, die gewünschte Transformation / Ergebnisse zu erreichen?

Warum kannst du dieses Programm mit Freude und Leichtigkeit vermitteln? (7 oder mehr Gründe)

Warum bist du der beste Coach/Dienstleister für deine idealen Kunden, um ihnen zu helfen, ihr brennendes Problem zu überwinden und das zu erreichen, was sie sich wünschen? (7 oder mehr Gründe)

Wie unterscheidet sich dein Programm von anderen ähnlichen Programmen? Wie bist du anders?

Inwiefern bist du eine perfekte Verkörperung dessen, was du anbietest?

Warum ist der Preis ein No-Brainer?

Selbstzweifel überwinden

Warum bist du gut genug, um deine Traumkunden glücklich zu machen?

Welche Entscheidung über dich selbst und deine Fähigkeit deine Intention in der materiellen Welt zu manifestieren, triffst du heute?

Was **willst** du ab sofort täglich tun, um deinem Ziel näher zu kommen?
(Planung, Marketing, Vertrieb...)

Wie stellst du sicher, dass du ausreichend Zeit zur Regeneration bekommst? Was wirst du tun, wenn du merkst, dass du dich überforderst oder dir zu viel Druck machst?

Stell dir vor, du setzt alles um, was du in diesem Programm gelernt hast. In einem Jahr triffst du einen alten Freund und erzählst ihm, was in den letzten 12 Monaten passiert ist und wie du dein Traum-Business im Rekordtempo aufgebaut hast. Welche Geschichte erzählst du ihm?

Deine Nachricht für die Welt

Du kannst diese Techniken für deine regelmäßigen Social Media Posts nutzen.

1. Stell dir vor du hättest ein Megaphon und könntest jedem Menschen auf dieser Welt damit etwas ins Ohr brüllen. Etwas, das so wichtig ist, dass es unbedingt jeder erfahren muss.

- Was wäre das?
- Wenn du nicht weißt, was es ist: was wäre es, wenn du wüsstest, was es ist?

2. Stell dir vor, du sitzt dir selbst gegenüber. Was würdest du dir unbedingt erklären wollen und was würdest du dir wünschen, dass du es "endlich" verstehst.

Denke dran: Deine perfekten Kunden sind wie du. Sie haben ähnliche Probleme zu bewältigen.

Alle Fragen aus diesem Buch

DEINE UNWIDERSTEHLICHE INTENTION

1. Was ist deine Hauptabsicht oder dein gewünschtes Ergebnis für dieses Programm?

Stell dir vor du schreibst einen Brief an einen sehr guten, wohlwollenden Freund. Sei offen, ehrlich und spezifisch.

2. Was passiert, wenn du dieses Ziel erreichst?

3. Was passiert, wenn du dieses Ziel nicht erreichst?

TALENTE UND FÄHIGKEITEN

4. Was sind deine größten Leidenschaften in Bezug auf deine Arbeit?

5. Was sind deine natürlichen Talente, die du in deine Arbeit einbringst? Natürliche Talente können Dinge sein, für die du als Kind aufgezogen wurdest oder für die du Spitznamen bekommen hast.

6. Was sind die Aspekte deines Fachgebiets, mit denen du dich am besten auskennst?

7. Was sind deine Interessen und Hobbys, die dich mit deinem Publikum/anderen Menschen verbinden?

8. Wegen was rufen deine Freunde dich an? Wegen welchen Themen wirst du um Rat gefragt?

9. Frage 5 Freunde, was sie glauben worin du besonders gut bist. Alternativ: Mache einen Facebook-Post und frage. Du kannst erwähnen, dass das eine Aufgabe in einem Coaching Programm ist, dass du gerade machst.

10. Was sind oder waren einige deiner Lebenssituationen oder Rollen, mit denen sich dein Publikum identifizieren könnte?
11. Was sind einige der Herausforderungen, die du erfolgreich gemeistert hast und von der deine Zielgruppe profitieren könnte?
12. Was - glaubst du selbst - kannst du ganz besonders gut?
13. Was möchtest du auf gar keinen Fall wieder oder weiterhin in deinem Berufsleben tun?
14. Woran erkennst du, dass du etwas gut gemacht hast?
15. Woran erkennst du, dass du etwas nicht gut gemacht hast?
16. Welche Rolle hat Kunst und Kreativität in deinem Elternhaus gespielt? Durftest du dich ausprobieren? Wer hat bestimmt, was du tust?
17. Wie haben deine Eltern / deine Mutter / dein Vater auf deine kreativen Arbeiten reagiert? Was kommt dir als erstes in den Sinn?
18. Welche Erkenntnisse hast du aus diesem Abschnitt über deine Talente und Fähigkeiten gewonnen? Welchen Beschluss möchtest du heute über dich und deine Fähigkeiten fassen?

Ich bin die, die ...

Ich konnte schon immer sehr gut...

Am leichtesten fällt mir...

Ich gebe mir die Erlaubnis ... ab sofort voll und ganz zu leben.

DEINE WUNDERVOLLEN TRAUM-KUNDEN

19. Welche Eigenschaften sollten die Menschen mitbringen, mit denen du arbeiten möchtest? Wie sollen sie sein?
20. Welche Eigenschaften sollten die Menschen NICHT haben, mit denen du arbeiten willst?
21. Welche Ziele oder Träume sollten die Menschen haben, mit denen du arbeiten willst?
22. Welche Werte sind dir besonders wichtig? Welche Werte sollten deine Wunschkunden teilen?
23. Welche Hobbies oder Interessen sollten deine Traum-Kunden haben?
24. Welche Einstellung zum Geld sollten deine Traumkunden haben?

DEIN ANGEBOT

25. Welche Dienstleistung / Programm / Produkt möchtest du in den nächsten X Wochen erschaffen?
26. Was ist der "Oh-Scheiße-Punkt" deines idealen Kunden?
(Ihr emotionaler Monolog. Was hält sie nachts wach?)
27. Schreibe 3 Erfahrungsberichte von ZUKÜNFTIGEN Kunden, die an deinem Programm teilgenommen und enorm profitiert haben.
28. Was sind die emotionalen, finanziellen und spirituellen Vorteile, die meine Klienten von deinem Programm haben können?
29. Was ist das beste Ergebnis, das deine Klienten bekommen können?
30. Warum kannst du dieses größte Ergebnis vollständig verkörpern und deinen Kunden vermitteln?

31. Was sind die Bestandteile meines Programms und wie helfen sie deinen Kunden, die gewünschte Transformation / Ergebnisse zu erreichen?

32. Warum kannst du dieses Programm mit Freude und Leichtigkeit vermitteln? (7 oder mehr Gründe)

33. Warum bist du der beste Coach/Dienstleister für deine idealen Kunden, um ihnen zu helfen, ihr brennendes Problem zu überwinden und das zu erreichen, was sie sich wünschen? (7 oder mehr Gründe)

34. Wie unterscheidet sich dein Programm von anderen ähnlichen Programmen? Wie bist du anders?

35. Inwiefern bist du eine perfekte Verkörperung dessen, was du anbietest?

36. Warum ist der Preis ein No-Brainer?

DEINE NACHRICHT FÜR DIE WELT

Du kannst diese Techniken für deine regelmäßigen Social Media Posts nutzen.

1. Stell dir vor du hättest ein Megaphon und könntest jedem Menschen auf dieser Welt damit etwas ins Ohr brüllen. Etwas, das so wichtig ist, dass es unbedingt jeder erfahren muss.

- Was wäre das?

- Wenn du nicht weißt, was es ist: was wäre es, wenn du wüsstest, was es ist?

2. Stell dir vor, du sitzt dir selbst gegenüber. Was würdest du dir unbedingt erklären wollen und was würdest du dir wünschen, dass du es "endlich" verstehst.

Denke dran: Deine perfekten Kunden sind wie du. Sie haben ähnliche Probleme zu bewältigen.

SELBSTZWEIFEL ÜBERWINDEN

37. Warum bist du gut genug, um deine Traumkunden glücklich zu machen?

38. Welche Entscheidung über dich selbst und deine Fähigkeit deine Intention in der materiellen Welt zu manifestieren, triffst du heute?

39. Was willst du ab sofort täglich tun, um deinem Ziel näher zu kommen? (Planung, Marketing, Vertrieb...)

40. Wie stellst du sicher, dass du ausreichend Zeit zur Regeneration bekommst? Was wirst du tun, wenn du merkst, dass du dich überforderst oder dir zu viel Druck machst?

41. Stell dir vor, du setzt alles um, was du in diesem Programm gelernt hast.

In einem Jahr triffst du einen alten Freund und erzählst ihm, was in den letzten 12 Monaten passiert ist und wie du dein Traum-Business im Rekordtempo aufgebaut hast. Welche Geschichte erzählst du ihm?

A woman with long dark hair, seen from behind, stands on a rocky outcrop overlooking a vast blue ocean under a clear sky. She is wearing a white, strapless, floor-length dress with a thin patterned belt. A large, expressive green brushstroke graphic sweeps across the left side of the image, partially obscuring the woman and the text.

„Durch die
Vorstellungskraft
besitzen wir die
Macht, die
Persönlichkeit zu
werden, die wir
sein wollen.“

William Blake