

Kreiere Dir Deine eigene Marke und schaffe einen neuen Kult

Mach Dein Ding!

Mach endlich das, was du schon immer tun wolltest. Nämlich das, was Dir wirklich Freude bereitet. Handle endlich nach dem Lust-Prinzip. Glaube an Deine Mission!

Sei überzeugt von Deiner Sache!

Lass Dich nicht von Trends und Benchmarks ablenken. Wer einem Trend hinterher läuft, bleibt immer zweiter Sieger. Das macht keinen Spaß. Und Vergleiche bringen nichts, wenn du einzigartig werden willst. Kult Ideen und Visionen wurden und werden oft mit Kopfschütteln quittiert.



Zeige eine Haltung, die Dich von anderen unterscheidet!

Du musst schon hinter Deiner Sache stehen, wenn man Dich ernst nehmen soll. Wenn du wirklich Erfolg haben willst. Und zwar konsequent.

Sei echt und glaubwürdig – in allem, was du tust!

Sei DU selbst! Du kannst keine Rolle spielen. Das kostet sehr viel Energie. Schauspieler wissen das. Wenn Du regionale und biologische Produkte verkaufst, esse diese Produkte auch privat in der Familie und mit Freunden.

Kreiere Dir Deine eigene Marke und schaffe einen neuen Kult

Nutze Deine Geschichte, lebe und kommuniziere sie!

Die Menschen um Dich herum interessieren sich nicht so sehr für den Kern Deiner Unternehmensidee. Für die Außenstehenden ist es viel spannender zu erfahren, WARUM Du das machst. Was bewegt Dich? Was treibt Dich an? Erzähle es ihnen. Dann hören Dir die Leute zu. Garantiert!

Polarisiere und pflege ein Feindbild!

Oh ja – ein heißes Thema! Niemand hat gesagt, dass Unternehmer brav sein sollen. Und den Begriff “Feindbild” kann man auch durch das Wort “Sparringspartner” relativieren. Es ist übrigens egal, was die Leute über Dich sagen.

Baue eine Welt um Dein Produkt!

Dieser Punkt ist ganz wichtig, wenn Du die Vermarktung Deiner Idee, Deiner Dienstleistung, Deiner Produkte selbst in die Hand nehmen willst. Initiere Folklore, Events, Rituale. Entführen Deine Gäste in Deine Welt.

Baue eine Community auf– sie sind die Freunde und Botschafter Deiner Marke!

Eines ist klar: Wenn Du Dich spezialisierst, polarisierst und endlich und endgültig Dein Ding machst, bist du raus aus dem Durchschnitt. Dann hast Du aber auch keine durchschnittlichen Kunden mehr. Fans – und Feinde. Gut so. Ist ja fast so wie bei Bayern München. Und die fahren keineswegs schlecht damit.

Lass Deine Mitarbeiter an Deine Marke glauben!

Es ist doch so einfach: Zeige ihnen ihr Produkt. Bedanke dich. Höre zu. Lobe sie. Und nutze ihre Leidenschaft!

Talent ist nicht so wichtig

Du musst nur ausdauernd an etwas dran bleiben. Grundregel: Gib niemals auf!