Eine Geschichte erzählen

Das Problem	Dein Angebot – die Superpower	Das Gefühl danach (Vision)
Beschreibe das Problem deines Kunden. Dieser Zustand ist nicht ideal! Bsp: Ich weiß nicht, was ich zuerst machen soll! Mein Schreibtisch quillt über, dauernd kommen neue Mails. Und dann komm der Chef andauernd mit neuen Aufgaben,	Challenge, Coaching, Onlinekurs, eBook Bsp.: In meinem Coaching zeige ich dir, wie du zunächst deine Gedanken sortierst und dein Büro aufräumst	Was wissen oder können deine Kunden nach der Nutzung deines Angebots? Bei neuen Ideen kann er sie schnell priorisieren und umsetzen. Damit hat er Freiraum für andere Themen, private Hobbies, Zufriedenheit, erfüllt sich Träume usw.
Visuelle Umsetzung: Zeichne ihn als Menschen mit seinen derzeitigen Emotionen. Wo befindet er sich? Welche Gegenstände hat er ggf. um sich? Welches Gefühl hat er? Was denkt er? Gibt es ein Sprichwort?	Visuelle Umsetzung: Zeichne Symbole, die dein Angebot beschreiben. Was tust du, was brachst du dazu?	Visuelle Umsetzung: Zeichne den Zustand deines Kunden danach. Was fühlt er, was hat er geschafft – welches Symbol könnte das beschreiben? Wo befindet er sich?