

ARCHETYP

DEINE MARKETING-REISE

© mit.kompass.und.karte



REISETAGEBUCH

DEIN UNTERNEHMER:INNEN-ARCHETYP

01 EINLEITUNG

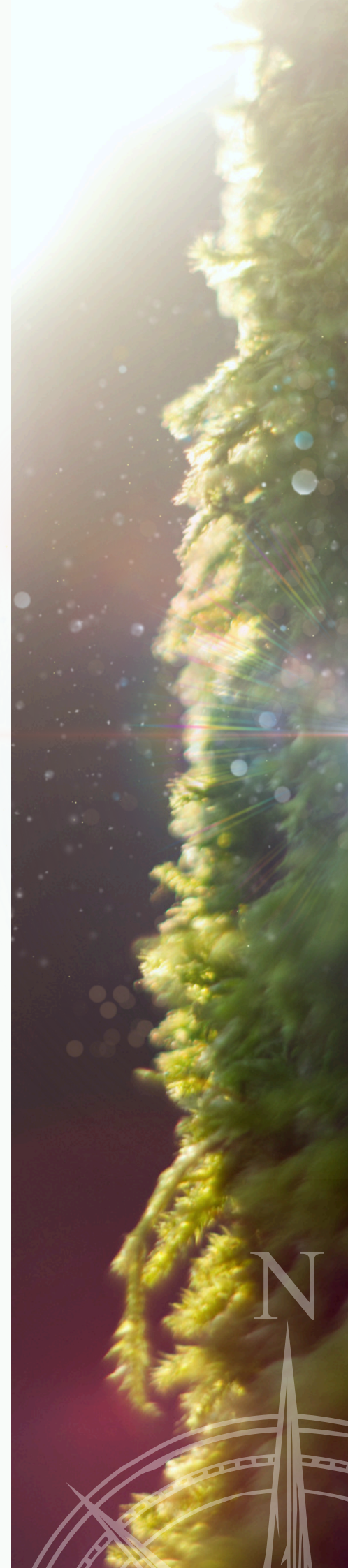
02 WER BIST DU ALS
UNTERNEHMER:INN

03 WAS TREIBT DICH AN

04 WO WILLST DU HIN

05 WAS MACHT DICH BESONDERS

06 WIE GEHT'S WEITER





EINLEITUNG

WARUM EINE MARKETING-REISE?

Ich habe fünf Jahre im klassischen Marketing gearbeitet . In einer Welt, in der es vor allem um Wachstum und Verkauf ging, oft ohne Rücksicht auf Verluste.

Was ich dabei gelernt habe?

Die Strategien, die dort gefeiert werden, funktionieren nicht für Unternehmen mit gesellschaftlichem Mehrwert - und schon gar nicht für deren Kund:innen.

FOMO, harte Hooks, künstlicher Druck... all das passt nicht zu einer Zielgruppe, der Werte, Nachhaltigkeit und Fairness wichtiger sind als ein schneller Kauf. Trotzdem wird genau dieses Marketing überall verkauft. Und viele, die eigentlich für etwas Gutes losgegangen sind, versuchen mitzuhalten, bis sie unterwegs ihre eigene Richtung verlieren.

Und nicht nur das: Diese Strategien passen auch nicht zu meiner eigenen Überzeugung, zu meinen Werten und zu der Art, wie ich Marketing verstehe und gestalten möchte.

Für mich ist Marketing mehr als nur ein Werkzeug, um etwas zu verkaufen. Es ist die Art, wie wir unsere Botschaften in die Welt tragen und anderen damit helfen. Wie wir uns zeigen. Wie wir Beziehungen aufbauen.

Und ich glaube, dass wir unsere Social-Media-Landschaft selbst gestalten können. So, dass sie zu uns, unseren Werten und den Menschen passt, die wir erreichen wollen.

Menschen, die unsere Produkte oder Dienstleistungen wirklich brauchen und für die unsere Botschaft einen Unterschied macht.

Diese Reisetagebücher sind kein neuer 10-Schritte-Plan. Keine Marketing-Schablone von irgendwem. Sie sind eine Reise: zurück zu dir und deiner Idee.

Denn klassisches Marketing kann oft trocken und eindimensional wirken. Diese Reise hier ist anders: Sie ist kein linearer Weg, sondern eine Entdeckungstour und du hast nur Kompass und Karte.

Manches wirst du unterwegs hinter dir lassen, anderes neu entdecken. Du wirst durch Täler gehen, Gipfel erklimmen und immer wieder innehalten, um die Aussicht zu genießen.

Und genau so darf Marketing sich anfühlen: lebendig, echt und im Einklang mit dem, was dir und deinem Business wichtig ist.

Also los geht's!



DEIN UNTERNEHMER:INNEN ARCHETYP

In diesem Reisetagebuch geht es zurück zu dir und deiner Idee. Das ist kein 5-Minuten-Test sondern ein deep dive! Nimm dir bewusst Zeit zur Selbstreflexion und mache Pausen, wenn du sie brauchst.

Es geht um dich. Deinen inneren Kompass. Deine Art zu wirken. Deine Richtung.

Am Ende dieses Reisetagebuchs hast du:

- eine innere Ausrichtung, die zu dir und deiner Arbeit passt
- ein klar formuliertes Wertesystem, das du bei künftigen Entscheidungen zur Hand nehmen kannst
- eine Grundlage, um bei jedem Beitrag, Angebot oder Projekt zu prüfen: „Passt das zu mir?“, „Will ich mich so nach Außen zeigen?“

Heute wählst du deinen „Reisecharakter“ - deinen Unternehmer-Archetyp. Das ist der erste Schritt zurück zu deiner eigenen Geschichte und der Beginn deiner Marketingreise.

Wichtig:

Du kannst bei jeder Frage bis zu drei Antworten ankreuzen. Wähle die, die dich am besten beschreiben, und markiere dir zusätzlich die Antwort, die am meisten auf dich zutrifft.

WAS BEDEUTET KOMPASS UND KARTE?

Kompass und Karte dienen als kleine Metaphern für unsere Reise und werden dir in allen Reisetagebüchern über den Weg laufen.



Orientierung = dein Kompass

Reflexion, Intuition, Werte.

Hier geht es nach innen: Was treibt dich an?

Was ist dir wirklich wichtig?



Dein Weg = deine Karte

Struktur, Umsetzung, Sichtbarkeit.

Hier wirst du konkret: Was passt zu dir?

Welche Schritte willst du gehen?





WER BIST DU ALS UNTERNEHMER:INN?

WER BIST DU ALS UNTERNEHMER:INN?



Erste Intuition

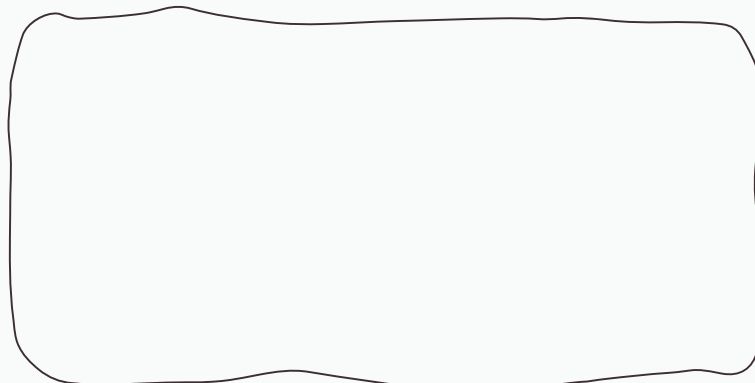
Was ist dein erstes Bauchgefühl?

DEIN SPONTANES UNTERNEHMER:INNEN GEFÜHL

Wenn du an dich als Unternehmer:in denkst - welches Bild taucht spontan auf?

- ☐ Ich bringe Welten zusammen, die vorher getrennt waren
- ☐ Ich sehe überall neue Möglichkeiten und Chancen
- ☐ Ich folge meinem natürlichen Rhythmus, auch wenn's langsamer ist
- ☐ Ich mache wenig, aber das richtig gut
- ☐ Ich schaffe Räume, in denen sich Menschen begegnen können
- ☐ Ich übersetze Gefühle in etwas Sichtbares
- ☐ Ich baue Systeme, die wirklich funktionieren
- ☐ Ich ... (*was würdest du selbst sagen?*)

DEIN SPONTANES BILD





WER BIST DU ALS UNTERNEHMER:INN?

WANN BIST DU IN DEINEM ELEMENT?

- ☐ Wenn ich komplexe Zusammenhänge für andere verständlich mache
- ☐ Wenn mir ständig neue Lösungen einfallen
- ☐ Wenn ich in Ruhe das machen kann, was sich richtig anfühlt
- ☐ Wenn ich Zeit habe, etwas wirklich gut zu durchdenken
- ☐ Wenn ich sehe, wie Menschen sich durch mich vernetzen
- ☐ Wenn etwas Kreatives "durch mich" entstehen will
- ☐ Wenn alle Prozesse reibungslos laufen

ERKENNST DU SCHON EIN MUSTER?

Welche deiner Antworten überraschen dich am meisten?

N

WAS TREIBT DICH AN?

W

S

WAS TREIBT DICH AN?



Dein Warum

*Nicht das, was gut klingt. Sondern das, was dich nachts
wach hält oder morgens aus dem Bett holt.*

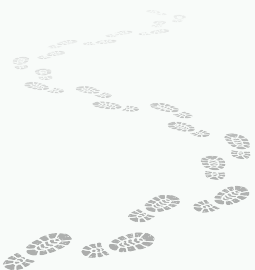
WOFÜR BRENNST DU WIRKLICH?

Vervollständige spontan:

"Was mich wirklich aufregt in meiner Branche ist:"

"Menschen soll es nach der Begegnung mit mir oder meinem Angebot so gehen:"

Wenn du an die Welt in 20 Jahren denkst - was soll durch dein Angebot anders geworden sein?





WAS TREIBT DICH AN?

WELCHE GESELLSCHAFTLICHEN THEMEN BEWEGEN DICH AM MEISTEN?

- ☐ Verbindungen zwischen verschiedenen Lebensbereichen
- ☐ Innovation und neue Möglichkeiten für gesellschaftlichen Wandel
- ☐ Nachhaltigkeit und Leben im Einklang mit natürlichen Rhythmen
- ☐ Qualität und Exzellenz statt oberflächlicher Schnelllebigkeit
- ☐ Gemeinschaft und echte menschliche Verbindungen
- ☐ Kreativität und authentischer Ausdruck als gesellschaftliche Kraft
- ☐ Effiziente Systeme, die Menschen das Leben erleichtern

Schau dir deine angekreuzten Themen nochmal an. Welches berührt dich am tiefsten?

Warum gerade dieses? Was ist deine persönliche Verbindung dazu?





WAS TREIBT DICH AN?

DEINE GRÖSSTEN HÜRDEN?

Was fällt dir schwer im Business?

- ☐ Meine Komplexität einfach zu erklären
- ☐ Mich auf eine Sache zu fokussieren
- ☐ Den Erwartungen der schnellen Online-Welt zu entsprechen
- ☐ Sichtbar zu werden ohne mich anzupreisen
- ☐ Meine eigene Brand zu stärken, während ich andere fördere
- ☐ Business-Denken mit kreativer Freiheit zu vereinbaren
- ☐ Systeme zu entwickeln, die trotzdem menschlich bleiben

WELCHEN GEDANKEN HAST DU OFT?

- ☐ "Wie erkläre ich das, was ich mache, ohne dass es kompliziert klingt?"
- ☐ "Ich hab so viele Ideen – aber welche setze ich wirklich um?"
- ☐ "Alle wollen schnelle Ergebnisse, aber gute Dinge brauchen Zeit."
- ☐ "Ich mache lieber wenig, aber richtig – ist das noch zeitgemäß?"
- ☐ "Ich helfe gern anderen beim Erfolg – aber was ist mit meinem eigenen?"
- ☐ "Wie verkaufe ich Kreativität, ohne sie zu kommerzialisieren?"
- ☐ "Wie bleibe ich menschlich in einer systemgetriebenen Welt?"



WAS TREIBT DICH AN?

Dein Gedanke + warum er dich beschäftigt:

Schau dir deine größten Business-Herausforderungen nochmal an. Was haben sie gemeinsam?

Was, wenn deine größte Herausforderung gleichzeitig deine größte Stärke ist?

Zum Beispiel: "Ich kann mich nicht fokussieren" → "Ich sehe Verbindungen, die andere übersehen"

Meine Herausforderung neu betrachtet:

N



WO WILLST DU HIN?

WO WILLST DU HIN?



Deine Vision

Nicht die Instagram-Version. Die ehrliche.

WENN ALLES MÖGLICH WÄRE...

Stell dir vor, in 3 Jahren läuft dein Business genau so, wie du es dir wünschst:

Womit verbringst du deine Zeit?

Wie sieht ein typischer Arbeitstag aus?

Mit welchen Menschen arbeitest du zusammen?

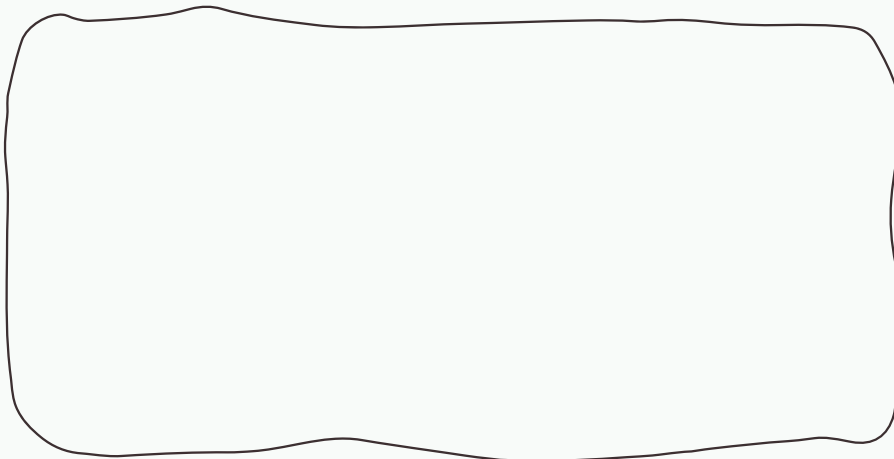


WO WILLST DU HIN?

WIE SOLL SICH DEIN BUSINESS IN ZUKUNFT ANFÜHLEN?

- ☐ Wie ein lebendiges System, in dem alles zusammenpasst
- ☐ Wie ein Ort der Möglichkeiten – jeden Tag passiert etwas Neues
- ☐ Wie ein natürlicher Organismus, der in seinem Rhythmus wächst
- ☐ Wie ein Diamant – wenig, aber von höchster Qualität
- ☐ Wie ein warmer Ort, an dem Menschen gern zusammenkommen
- ☐ Wie ein Kunstwerk, das aus dem Herzen kommt
- ☐ Wie eine gut geölte Maschine, die allen das Leben leichter macht

ANDERE GEFÜHLE:



Was soll auf keinen Fall passieren?

W



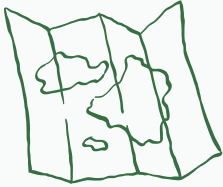
S

05

WAS MACHT DICH BESONDERS?



WAS MACHT DICH BESONDERS?



Dein Archetyp

Jetzt bringen wir alles zusammen.

ZEIT FÜR DIE ENTDECKUNG!

Jetzt schauen wir, welcher Typ zu dir passt. Nicht um dich in eine Schublade zu stecken, sondern um dir eine Orientierung zu geben. Es gibt kein richtig oder falsch!

Und falls du dir unsicher bist: Schnapp dir die Archetypen-Beschreibungen, markiere alles, was dich beschreibt, und schau am Ende, bei welchem Archetypen die meisten Markierungen gelandet sind.

Kleiner Hinweis: Deine Antworten geben dir eine Richtung, aber wenn du beim Lesen der Beschreibungen merkst, dass sich ein anderer Archetyp stimmiger anfühlt – vertrau deinem Gefühl. Du kennst dich am besten.



Schau dir die Archetypen jetzt genau an.

Lies sie dir in Ruhe durch. Nicht mit dem Kopf analysieren - sondern spüren:

- Wo denkst du: "Ja, das bin ich!"
- Welche Beschreibung fühlt sich wie nach Hause kommen an?
- Welcher Archetyp nervt dich?
- Wer kommt für dich überhaupt nicht in Frage?

DIE SINNGETRIEBENE

Business-Persönlichkeit:

Kernantrieb: Unterschiedliche Systeme/Methoden zu einem neuen Ganzen verbinden

Arbeitsweise: Sammelt verschiedene Ansätze und erschafft daraus eigene Methoden

Unique Struggle: Komplexität vereinfachen ohne zu reduzieren

Kommunikation: Erklärt Zusammenhänge, baut Brücken zwischen Theorien

Typischer Satz: "Yoga und Business passen zusammen, weil..."

So bist du WIRKLICH:

Dein Schreibtisch: 47 angefangene Journals, Kristalle neben Businessbüchern, mindestens 3 verschiedene Zertifikate an der Wand

Geheime Gewohnheit: Machst dir Sprachnachrichten an dich selbst, wenn dir nachts Verbindungen zwischen zwei Theorien einfallen

Was du nie zugibst: Hast manchmal keine Ahnung, was du da eigentlich machst - improvisierst aber so gut, dass niemand es merkt

Guilty Pleasure: Kaufst Online-Kurse wie andere Schuhe (und machst 70% davon nie fertig)

Nervfaktor für Freunde: Erklärst beim Kaffee, wie ihr Beziehungsproblem mit Human Design UND systemischem Coaching UND Ernährung zusammenhängt

Marketing-Übersetzung:

Marketing-Typ: Die Brückenbauerin

Content-Style: Zeigt Verbindungen auf, erklärt Zusammenhänge

Marketing-Challenge: Ganzheitlichkeit kommunizieren ohne zu verwirren

Superpower: Macht komplexe Themen verständlich und relevant

Beispiel-Formate: Methodenvergleiche, "Wie X und Y zusammenpassen", Integrations-Guides

So reagierst du in Stressphasen:

Übersammeln: Noch mehr Methoden und Ausbildungen sammeln statt umzusetzen

Erklärungs-marathon: Wird in der Kommunikation immer komplexer und unverständlicher

Orientierungslosigkeit: "Nichts passt mehr zusammen, alles widerspricht sich"

Perfektionismus: Wartet auf die "eine perfekte Lösung, die alles verbindet"

DIE IDEENGEBERIN



Business-Persönlichkeit:

Kernantrieb: Neues erschaffen und Möglichkeiten eröffnen

Arbeitsweise: Startet viele Projekte parallel, braucht Umsetzungspartner

Unique Struggle: Von der Vision zur Umsetzung kommen

Kommunikation: Begeistert mit Zukunftsvisionen und neuen Möglichkeiten

Typischer Satz: "Ich hab eine revolutionäre Idee!"

Das bist du:

Dein Schreibtisch: Sieht aus wie ein Tornado aus Post-its, 12 offene Tabs im Browser, 3 angefangene Kaffeetassen.

Geheime Gewohnheit: Schreibst um 2 Uhr nachts deine Ideen in eine Notiz-App und findest sie nie wieder.

Was du nie zugibst: Hast Angst vor der Umsetzung, weil dann die Idee "real" und kritisierbar wird.

Guilty Pleasure: Googelst heimlich "erfolgreichste Startup-Gründerinnen" und träumst dich in ihre Stories rein

Nervfaktor für Freunde: Unterbrichst mitten im Gespräch mit "WARTE! Ich hab da eine Idee!" und erzählst 20 Minuten

Marketing-Übersetzung:

Marketing-Typ: Die Visionärin

Content-Style: Inspiriert mit Zukunftsbildern und neuen Möglichkeiten

Marketing-Challenge: Bei einer Botschaft bleiben ohne die Vielfalt zu verlieren

Superpower: Macht Menschen neugierig auf das, was möglich ist

Beispiel-Formate: Trend-Analysen, "Die Zukunft von...", Vision-Videos, Brainstorming-Sessions

So reagierst du in Stressphasen:

Ideenflucht: Startet 10 neue Projekte statt die aktuellen Probleme zu lösen

Visionschaos: Überwältigt andere mit zu vielen Möglichkeiten auf einmal

Umsetzungsangst: Prokrastiniert bei der Konkretisierung durch neue Ideen

Sprunghaftigkeit: Wechselt täglich die Prioritäten und Strategien

DIE ERDVERBUNDENE



Business-Persönlichkeit:

Kernantrieb: Im Einklang mit natürlichen Rhythmen arbeiten

Arbeitsweise: Zyklisch, saisonal, nur bei stimmigen Projekten

Unique Struggle: Eigenes Tempo vs. Markterwartungen

Kommunikation: Ehrlich, direkt, zeitlos

Typischer Satz: "Das braucht Zeit - ich spüre noch nicht den richtigen Moment"

Das bist du:

Dein Schreibtisch: Pflanzen, natürliche Materialien, saisonale Deko - und ein geheimer Stapel

"Business-Bücher, die ich mal lesen wollte"

Geheime Gewohnheit: Googelst heimlich "Ist es normal, Geschäftsentscheidungen nach Mondphasen zu treffen?"

Was du nie zugibst: Checkst manchmal tagelang keine E-Mails und hoffst, dass sich Probleme von selbst lösen.

Guilty Pleasure: Schaust heimlich Productivity-TikToks und denkst "Das könnte ich auch mal probieren" (machst es aber nie)

Nervfaktor für Freunde: "Das fühlt sich noch nicht stimmig an" - während alle anderen schon längst losgelegt hätten

Marketing-Übersetzung:

Marketing-Typ: Die Echtheitsbotschafterin

Content-Style: Honest Marketing, zeigt auch die stillen Phasen

Marketing-Challenge: Authentisch bleiben in einer "always on"-Welt

Superpower: Unerschütterliche Glaubwürdigkeit durch Echtheit

Beispiel-Formate: Monatsreflexionen, Slow-Business-Blogposts, Saisonale Updates, "Behind the scenes" ohne Filter

So reagierst du in Stressphasen:

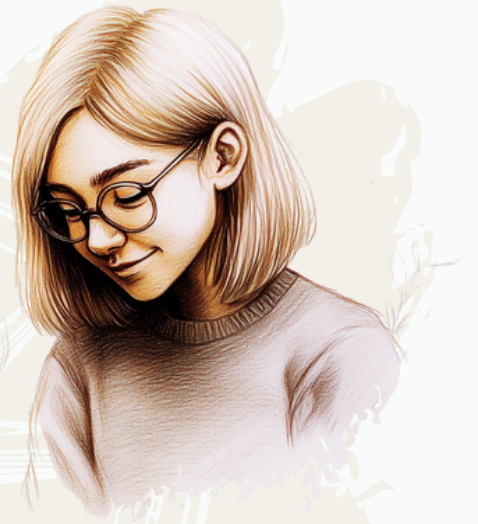
Rückzug: Zieht sich komplett zurück statt Hilfe zu suchen

Tempo-Verweigerung: Wird noch langsamer und starrer in den eigenen Rhythmen

Selbstzweifel: "Vielleicht bin ich einfach nicht für Business gemacht"

Härte gegen sich: Verurteilt die eigene "Langsamkeit" und natürlichen Pausen

DIE STILLE KRAFT



Business-Persönlichkeit:

Kernantrieb: Tiefe, nachhaltige Transformation in stille

Arbeitsweise: Wenige Klienten, maximale Tiefe, minimale Selbstvermarktung

Unique Struggle: Expertise zeigen ohne laut zu werden

Kommunikation: Resultate sprechen lassen, Understatement

Typischer Satz: "Ich arbeite so lange bis es wirklich exzellent ist"

Das bist du:

Dein Schreibtisch: Minimalistisch, aber hochwertig, alles an seinem Platz - und 12 Entwürfe für den "perfekten" About-Text in der Schublade

Geheime Gewohnheit: Schreibst E-Mails 5x um, bevor du sie abschickst, und grübelst danach trotzdem 2 Stunden darüber

Was du nie zugibst: Googelst manchmal deine eigenen Kunden, um zu checken ob sie wirklich so erfolgreich geworden sind wie erhofft

Guilty Pleasure: Liest heimlich Erfahrungsberichte von "Fake-Experten" und denkst "Das kann ich 100x besser - warum zeige ich mich nicht?"

Nervfaktor für Freunde: Sagst nie direkt, wie gut du bist, aber deine Ergebnisse sprechen so laut, dass alle anderen sich minderwertig fühlen

Marketing-Übersetzung:

Marketing-Typ: Die Qualitätsflüsterin

Content-Style: Wenig, aber tiefgreifend; lässt Ergebnisse sprechen

Marketing-Challenge: Tiefe vermitteln in einer oberflächlichen Welt

Superpower: Vertrauen durch bewiesene Kompetenz

Beispiel-Formate: Detaillierte Case Studies, Langzeit-Ergebnisse, Experteninterviews

So reagierst du in Stressphasen:

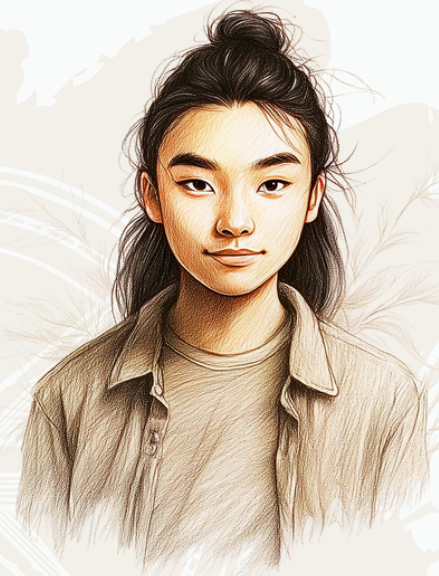
Überperfektionismus: Nichts ist jemals gut genug zum Veröffentlichen

Isolation: Arbeitet noch mehr allein statt sich Feedback zu holen

Selbstunterschätzung: "Andere können das besser, ich sollte still bleiben"

Paralyse: Blockiert komplett statt imperfekte erste Schritte zu gehen

DIE WEGBEREITERIN



Business-Persönlichkeit:

Kernantrieb: Menschen miteinander und mit ihrem Potenzial verbinden

Arbeitsweise: Moderiert, facilitiert, vernetzt

Unique Struggle: Eigene Expertise vs. Fokus auf andere

Kommunikation: "Wir"-Fokus, Empowerment anderer

Typischer Satz: "Du solltest unbedingt XY kennenlernen, ihr passt perfekt zusammen"

Das bist du:

Dein Schreibtisch: Fotos von Menschen, Netzwerk-Visualisierungen, Post-its mit Namen und "muss ich mal wieder melden"

Geheime Gewohnheit: Machst Screenshots von allem was deine Community-Members posten, um es später zu teilen (vergisst aber die Hälfte)

Was du nie zugibst: Kennst die Lebensgeschichten von 200 Menschen, aber hast vergessen wann du das letzte Mal über deine eigenen Träume geredet hast

Guilty Pleasure: Schreibst Lobeshymnen über andere, aber wenn jemand dich lobt, wird dir peinlich und du lenkst ab

Nervfaktor für Freunde: "Kennst du eigentlich schon...?" - du willst IMMER jemanden mit jemandem vernetzen, auch beim Bäcker

Marketing-Übersetzung:

Marketing-Typ: Der Community-Katalysator

Content-Style: Stellt andere in den Mittelpunkt, schafft Verbindungen

Marketing-Challenge: Eigene Brand aufbauen während man andere fördert

Superpower: Echte Communities, die organisch wachsen

Beispiel-Formate: Member-Spotlights, Vernetzungs-Events, Kollaborations-Posts, Community-Challenges

So reagierst du in Stressphasen:

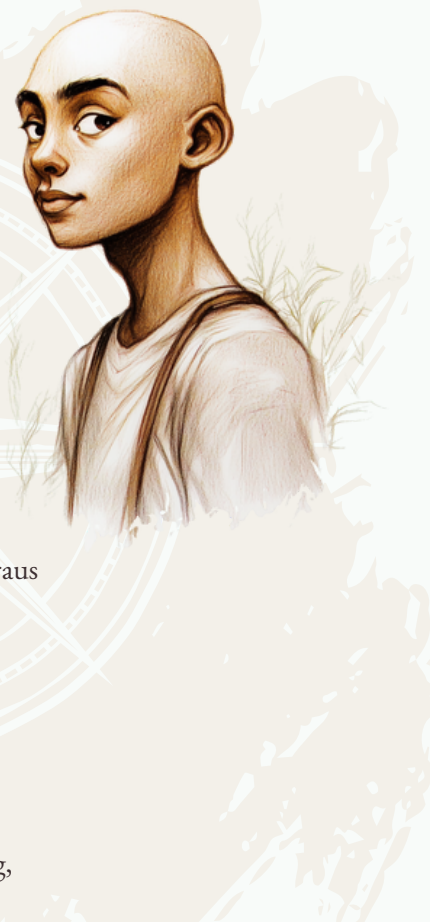
Selbstaufgabe: Hilft allen anderen, vergisst dabei das eigene Business komplett

Grenzenlosigkeit: Kann nicht "Nein" sagen und übernimmt zu viel

Helfersyndrom: Löst die Probleme anderer statt die eigenen anzugehen

Erschöpfung: Brennt aus, weil ständig für andere da, nie für sich

DIE SCHÖPFERISCHE SEELE



Business-Persönlichkeit:

Kernantrieb: Innere Wahrheit und emotionale Notwendigkeit in Form bringen

Arbeitsweise: Impulsgetrieben, schafft aus Gefühl und innerer Notwendigkeit heraus

Unique Struggle: Inspiration vs. kommerzielle Erwartungen

Kommunikation: Zeigt Werke und den emotionalen Entstehungsprozess

Typischer Satz: "Das MUSS raus aus mir - es brennt in mir"

Das bist du:

Dein Schreibtisch: Kreatives Chaos, aber jedes Teil hat eine emotionale Bedeutung,

15 angefangene Projekte die alle "fast fertig" sind

Geheime Gewohnheit: Machst Fotos von allem was dich bewegt - auch vom

Schatten an der Wand um 15:47 Uhr

Was du nie zugibst: Du schaffst nicht, um Neues zu schaffen, sondern weil es dich innerlich drängt. Selbst wenn es schon 100 Versionen davon gibt, musst du DEINE machen

Guilty Pleasure: Weinst bei kitschigen Filmen und findest das total inspirierend für dein nächstes Projekt

Nervfaktor für Freunde: "Das ist ein Zeichen!" - du siehst überall Bedeutungen und Botschaften, die nur du verstehst

Marketing-Übersetzung:

Marketing-Typ: Die Wahrheitskünstlerin

Content-Style: Zeigt den kreativen Prozess, teilt ungefiltert

Marketing-Challenge: Kommerz und Kunst in Einklang bringen

Superpower: Berührt Menschen durch ungefilterte Authentizität

Beispiel-Formate: Prozess-Dokumentationen, Gefühls-Posts, Vulnerable Storytelling

So reagierst du in Stressphasen:

Kreativitätsblockade: "Ich bin nicht mehr inspiriert, ich kann nichts schaffen"

Kommerz-Verweigerung: Lehnt jede businessmäßige Struktur radikal ab

Chaos-Spirale: Verliert sich in kreativen Prozessen ohne Ergebnis

Künstler-Leiden: Romantisiert das "hungrige Künstler"-Dasein

DIE SYSTEMARCHITEKTIN



Business-Persönlichkeit:

Kernantrieb: Funktionale Systeme und Strukturen entwickeln

Arbeitsweise: Plant systematisch, arbeitet in Prozessen

Unique Struggle: Menschlichkeit vs. Effizienz

Kommunikation: Step-by-step, strukturiert, lösungsorientiert

Typischer Satz: "Lass uns das mal systematisch angehen"

Das bist du:

Dein Schreibtisch: Tools, Listen, durchdachte Organisation - und ein Notfall-Plan

PLUS einen Backup-Plan für den Notfall-Plan

Geheime Gewohnheit: Führst ein Spreadsheet darüber, wie oft du Spreadsheets erstellst (und findest das völlig normal)

Was du nie zugibst: Hast schon mal deine Gefühle in einer Excel-Tabelle analysiert - mit Diagramm

Guilty Pleasure: Schaust Organizing-Videos auf YouTube wie andere Netflix-Serien

Nervfaktor für Freunde: "Dafür gibt's bestimmt ein Tool" - du hast für ALLES eine systematische Lösung

Marketing-Übersetzung:

Marketing-Typ: Die Strategieschmiedin

Content-Style: Step-by-Step Anleitungen, durchdachte Kampagnen

Marketing-Challenge: Struktur vermitteln ohne kalt zu wirken

Superpower: Nachvollziehbare Erfolgs-Systeme

Beispiel-Formate: Prozess-Templates, Tool-Reviews, System-Optimierungen

So reagierst du in Stressphasen:

Überstrukturierung: Erstellt Systeme für Systeme, verliert sich in Tools

Kontrollzwang: Will alles planen und messbar machen, auch Kreativität

Menschlichkeits-Verlust: Vergisst die emotionale Seite der Kommunikation

Perfektions-Paralyse: Wartet auf das perfekte System bevor sie startet

WAS MACHT DICH BESONDERS?

WELCHER ARCHETYP BIST DU?

Der Trigger-Test: Oft erkennst du deinen eigenen Archetyp daran, welcher Typ dich am meisten triggert - weil er dein Gegenteil verkörpert:



Die Sinnetriebene nervt dich, weil sie alles kompliziert macht?
→ Vielleicht bist du **die Systemarchitektin** (die klare, einfache Lösungen bevorzugt)



Die Ideengeberin nervt dich, weil sie nichts fertig macht?
→ Vielleicht bist du **die Erdverbundene** (legt Wert auf Gründlichkeit und Beständigkeit)



Die Erdverbundene nervt dich, weil sie so "langsam" ist?
→ Vielleicht bist du **die Ideengeberin** (die schnelle Möglichkeiten und Fortschritt will)



Die Stille Kraft nervt dich, weil sie sich nicht zeigt?
→ Vielleicht bist du **die Wegbereiterin** (die gerne sichtbar wird und andere motiviert)



Die Wegbereiterin nervt dich, weil sie sich selbst vergisst?
→ Vielleicht bist du **die Schöpferische Seele** (die ihre eigene Vision im Fokus hat)



Die Schöpferische Seele nervt dich, weil sie so unberechenbar ist?
→ Vielleicht bist du **die Stille Kraft** (die Verlässlichkeit und Qualität schätzt)



Die Systemarchitektin nervt dich, weil sie zu rational ist?
→ Vielleicht bist du **die Sinnetriebene** (die emotionale Tiefe und Ganzheitlichkeit sucht)

WAS MACHT DICH BESONDERS?

ERKENNST DU DICH WIEDER?

Basierend auf deinen Antworten - welcher Archetyp beschreibt dich am besten? Dein Haupt-Archetyp ist der, wo du die meisten konkreten Verhaltensmuster wiederer kennst. Die anderen sind deine Nebenfacetten.

Mein Haupt-Archetyp:

Meine Neben-Archetypen:

Wer bin ich gar nicht?



WAS MACHT DICH BESONDERS?



Deine Superkraft

Was macht dich einzigartig?

WAS KANNST DU ALS [DEIN ARCHETYP], WAS ANDERE NICHT KÖNNEN?

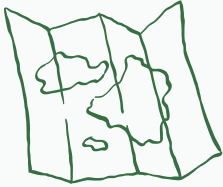
Deine natürlichen Talente:

Woran merken Menschen, dass sie es mit [deinem Archetyp] zu tun haben?

Was gibst du weiter, das für andere wertvoll ist?



WAS MACHT DICH BESONDERS?



Deinen Archetyp lebendig werden lassen

Mach ihn sichtbar, fühlbar, real.

KREATIVE ARCHETYP-GESTALTUNG

Wenn du magst, gestalte dir eine kleine Collage oder Seite zu deinem Archetyp:

- Welche **Farben** passen zu deinem Archetyp?
- Welche **Worte** beschreiben ihn am besten?
- Welche **Bilder** (aus Zeitschriften, eigene Fotos) sprechen dich an?
- Wie **fühlt** es sich an, diesen Anteil in dir einzuladen?
- Gibt es ein **Symbol**, das du ihm geben würdest?

Du kannst:

- Kleben und collageieren
- Malen oder zeichnen
- Worte sammeln und schreiben
- Naturmaterialien verwenden
- Digital gestalten
- Einfach nur Farben ausmalen
- usw.

WICHTIG IST NICHT DAS ERGEBNIS,
SONDERN DAS ERLEBEN.

N

WIE GEHT'S WEITER?

W

S



Archetyp-Botschaft - deine Botschaft

Was will dein Archetyp der Welt sagen?

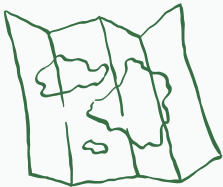
WENN DEIN ARCHETYP SPRECHEN KÖNNTE - WAS WÜRD ER SAGEN?

An Menschen, die denen dein Angebot helfen kann:

An die Welt:

An dich selbst als Erinnerung:





Wie geht's weiter?

Deine nächsten Schritte.

DEIN ARCHETYP IM MARKETING

So könnte Marketing aussehen, das zu DIR passt:

Sinnetriebene zeigen Verbindungen auf und erklären komplexe Zusammenhänge verständlich.

Ideengeberinnen teilen ihre Visionen und nehmen Menschen mit auf Entdeckungsreisen.

Erdverbundene zeigen ihre natürlichen Rhythmen und echten Geschichten.

Stille Kräfte lassen Ergebnisse sprechen und setzen auf Empfehlungen.

Wegbereiterinnen schaffen Communities und stellen andere ins Rampenlicht.

Schöpferische Seelen teilen ihren kreativen Prozess und ihre Wahrheit.

Systemarchitektinnen erklären ihre Methoden und teilen funktionierte Lösungen.

Was passt zu mir:

Ein erster kleiner Schritt, den ich heute gehen kann:

WIE DU DEINEN ARCHETYP NUTZT

Für deine Positionierung:

Verstehe deine typischen Herausforderungen und Stärken.

Für dein Marketing:

Wähle Strategien, die zu deiner Art passen.

Für deine Angebote:

Gestalte Services, die deinem Archetyp entsprechen.

Für deine Zielgruppe:

Finde Menschen, die deine Art von Hilfe brauchen.

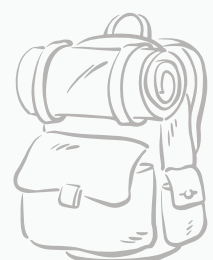
DEIN ARCHETYP ALS TÄGLICHER MARKETING-KOMPASS

Bevor du postest, frag dich:

- Klingt das nach mir oder nach jemandem, der ich sein sollte?
- Würde mein Archetyp das genauso sagen?
- Fühlt sich das authentisch an oder angestrengt?

Wenn etwas nicht funktioniert:

- Passt diese Strategie zu meinem Archetyp?
- Versuche ich gerade, jemand anderes zu sein?
- Was würde mein Archetyp anders machen?



WIE DEINE REISE WEITERGEHEN KÖNNTE...

Du hast deinen Unternehmer:innen-Archetyp entdeckt. Das ist dein innerer Kompass für die Marketing-Reise, die vor dir liegt. Er wird sozusagen zu deinem Reisecharakter.

Jetzt kannst du anfangen, deine ganz eigene Marketing-Landkarte zu gestalten. Eine, die zu dir passt, sich stimmig anfühlt - in deinem Tempo und mit deinen Werten.

Vielleicht fragst du dich: Wie kann ich das in mein Marketing übersetzen? Wie finde ich genau die Menschen, die mein Angebot brauchen? Wie formuliere ich meine Angebote?

Falls du Lust hast, deine Marketing-Landkarte zu erkunden findest du weitere Stationen auf meiner Webseite: www.menge-marketing.de

Du entscheidest, welche Station dich ruft und wann du bereit dafür bist.

DIE NÄCHSTEN STATIONEN DEINER MARKETING-REISE:

Das Basecamp:

Wer bin ich als Unternehmer:in – und wie unterscheide ich mich von anderen?

Der Zielgruppen-Wald:

Wo ist meine Zielgruppe unterwegs und wie erkenne ich, was sie wirklich braucht?

Der Content-Garten:

Welcher Content funktioniert für meine Zielgruppe und fühlt sich stimmig für mich an?



TEILE DEINE ENTDECKUNG

Hast du deinen Archetyp gefunden? Teile es gerne:



[@mit.kompass.und.karte](https://www.instagram.com/mitkompassundkarte)

Poste deine Erkenntnisse und deinen Archetypen unter #mitkompassundkarte



[Deine Marketing-Reise Community auf Discord](#)

Du möchtest dich mit Gleichgesinnten austauschen? Komm in unsere Community.