

# 11 Reflektionsfragen zu deiner Franchise-Marke

**Die nachfolgenden Fragen sind ein Auszug aus meiner Methode der Systemischen Markenentwicklung. Normalerweise habe ich im Vorfeld die Gelegenheit, die Methode ausführlich zu erklären, bevor sich Unternehmer mit den Fragen beschäftigen. Diesmal leider nicht. Dennoch lade ich dich ein, dich einfach mal darauf einzulassen. Im Live-Call wirst du dann umso besser verstehen, warum solche Fragen u.a. sehr wertvoll für die Schärfung deiner Markenidentität sind.**

**Ob du dein Unternehmen selbst als Marke siehst oder nicht, ist übrigens egal. Glaub mir: Du bist in jedem Fall schon eine. Die Frage ist nur, was du daraus machst.**

Bist du dabei? Dann beantworte die Fragen (oder so viele du kannst und möchtest) bitte am besten schriftlich. Auch dabei wirst du merken, dass manche Fragen sich spontan ganz leicht anhören. Es aber etwas anderes ist, wenn man seine Antwort dazu tatsächlich klar zu Papier bringen will.

Deine Antworten bringst du dann einfach mit zum Live-Call und wir werden auf das eine oder andere in der Stunde evtl. mal exemplarisch eingehen. Ob du deine Antworten dann aber ggf. auch in der Runde teilen möchtest, kannst du in der Situation natürlich ganz spontan entscheiden.

Ich wünsche dir viele spannende Gedanken beim »kleinen« Eintauchen.



Martin

PS: Klingt jetzt schon spannend für dich?  
Mehr zur Methode erfährst du gern auf [markenentwicklung.io](http://markenentwicklung.io) oder, falls du im Anschluss an den Live-Call neugierig bist, auch jederzeit in einer kostenlosen Kennenlern-Session per Zoom.

- 01 Was ist dir persönlich wichtig? Was treibt dich im Leben an? Nenne die 5 wichtigsten Werte-Begriffe dazu.
- 02\* Was ist deine persönliche Mission für deine/euere Kunden?
- 03 Was macht »Klasse Service/Dienstleistung« für dich aus? (im Sinne von: Wie muss etwas sein, damit du es so siehst? Such dafür bitte ein völlig branchenfremdes Beispiel aus deinem Alltag außerhalb des Business, wo dir so etwas begegnet ist.)
- 04\* Von Ruderboot über Auto bis Rakete... Stell dir vor, deine/euere Marke wäre ein Fortbewegungsmittel. Welche Art »Fahrzeug« wäre es für dich?
  - a) im Moment
  - b) in Zukunft, wenn sie ihr volles Potential entfaltet
- 05 Nenne 3 Marken aus anderen Themenfeldern/Branchen und 3 Persönlichkeiten, die du persönlich spannend findest/schätzt.
- 06\* Beschreibe deine Marke in 15 Sekunden?
- 07\* Was sind aus deiner Sicht die 3 wichtigsten / eindrucksvollsten »Verkaufs«-Argumente« deiner Marke?
- 08\* Sag mir in einem Satz, warum ICH (wenn ich ein typischer Vertreter der Zielgruppe wäre) Kunde deiner/eurer Marke werden sollte?
- 09 Vervollständige mutig und eher aus dem Bauch den folgenden Satz: Unsere NEUE MARKE ist der/die/das » \* « unter den XYZ (passene Bezeichnung für euer Marktfeld):
  - a) mit einer branchenfremden Marke (z.B. Miele/Porsche)
  - b) mit einem für dich besonders passenden, freien Begriff oder Adjektiv (z.B. »Rockstar«, »Champagner«, »Clint Eastwood« oder »coolste«)
- 10\* Du darfst dir den idealen Kunden für deine/euere Marke wünschen: Wie wäre der? Und was sind aus deiner Sicht seine wichtigsten emotionalen Entscheidungskriterien hinsichtlich einer Entscheidung für deine/euere Marke bzw. euerer Angebot?
- 11\* Vervollständige den Ideal-Szenario Satz aus Sicht eines imaginären IDEAL-Kunden mit deinen eigenen Worten: „XYZ (deine/euere Marke oder euer Produkt/Angebot) ist für mich wie ...“

\* **Diese Fragen sind hier mit Fokus auf deine/euere Endkunden gestellt. Du kannst Sie ergänzend aber auch nochmal mit Blick auf deine/euere potentiellen Lizenznehmer beantworten (Natürlich ist beides wichtig. Für den Live-Call geht es aber erstmal um das Grundprinzip der Fragen).**