

WORKBOOK



Finde deine
Nische

WORKBOOK:

FINDE DEINE NICHE

Kontakt

Jill Oppliger

Mermonta GmbH

www.mermonta.com

info@mermonta.com

<https://www.linkedin.com/in/jilloppliger/>



Finde deine Nische

Es ist ein ungeschriebenes Gesetz: Du musst für dich deine Nische finden, wenn du langfristig als Virtuelle Assistenz Erfolg haben willst. Das bedeutet, du musst etwas finden, das dich einzigartig macht. Deine Kunden bezahlen gerne deinen Preis, denn das ist ihnen deine Dienstleistung wert.

Aber wie findest du deine Nische?

Dafür habe ich dir dieses Workbook erstellt.

So arbeitest du mit dem Workbook

Gehe einfach alle Fragen auf den nächsten Seiten durch. Oft wird sich deine Antwort wiederholen. Aber du wirst feststellen, je öfter du die gleiche Antwort hast, desto klarer kristallisiert sich deine Nische heraus.

Das Workbook ist in vier unterschiedliche Themen aufgeteilt. Ganz viel Spass beim Ausarbeiten deiner Nische.

Herzlich

Jill



Teil 1: Deine Stärken

Worin bist du richtig gut?

Was könntest du jeden Tag machen?

Wonach wirst du oft gefragt?

Wovon könntest du pausenlos sprechen?





Teil 2: Deine Schwächen

Was magst du überhaupt nicht?

Was würdest du selber am liebsten jemanden anderem geben?

Womit verlierst du am meisten Zeit?

Was könnte man deiner Meinung nach abschaffen?



Teil 3: Dein Focus

Woran denkst du die meiste Zeit?

Worüber liest du am liebsten?

Wenn Geld keine Rolle spielen würde, was würdest du sofort machen?

Wenn du einen TedTalk halten würdest, was wäre das Thema?





Wenn du deine Social Media Posts anschaust, wovon handeln die?

Wofür gibst du am meisten Geld aus?

Worüber sprichst du mit deinen Freunden am meisten?

Woran denkst du den ganzen Tag?



Teil 4: Dein Wunschkunde

Wer ist dein Wunschkunde?

Welche Sorgen hat dein Wunschkunde?

Wie kannst du deinen Wunschkunden entlasten?

In welcher Branche ist dein Wunschkunde tätig?





Wo lebt dein Wuschkunde und wie?

Wann arbeitet dein Wuschkunde und wie?

Wie ist die Kommunikation mit deinem Wuschkunden?

Wie ist die Firmenklutur deines Wuschkunden?





Nachdem du alles ausgefüllt hast, sollte dir klar sein, was deine Nische ist. Denn deine Nische sollte das sein, was du am liebsten machst und was du gerne machst.

Wenn du noch immer Hilfe brauchst, darfst du mich gerne für den exklusiven VA-Support buchen. Wir sprechen eine ganze Stunde zusammen und finden heraus, was zu dir passt. Eine volle Stunde darfst du mich alles fragen, wo noch Unklarheiten sind, wo du noch unterstützt werden möchtest.

Klicke einfach auf den Link und sichere dir deine Stunde:

<https://www.mermonta.com/va-support/>

