

## PERSONAL BRAND TO REVENUE

# Bau Content rückwärts. Vom Umsatz aus.

Die meisten starten mit Content und hoffen, dass irgendwann Kunden kommen. Das ist der Grund, warum 90 Prozent aller Personal Brands nie Umsatz machen. Mein Framework dreht die Logik um: Du startest beim Geld und arbeitest dich rückwärts zum Video.

**FALSCH**

Content → Reichweite → irgendwann vielleicht Umsatz

**RICHTIG**

Revenue → ICP → Reputation → Authority → System

**1 Revenue**

Welchen Umsatz soll deine Personal Brand in 12 Monaten generieren?

Konkrete Zahl, kein Bauchgefühl. **Beispiel: 500k über Content, ohne Ads.** Diese Zahl bestimmt alles, was danach kommt. Ohne Revenue-Ziel baust du Reichweite, die nichts kostet, aber auch nichts einbringt.

**2 ICP**

Wer muss dich kennen, damit dieser Umsatz passiert?

Reverse Engineering aus dem Revenue-Ziel. 500k mit einem 5k Produkt heißt 100 Käufer, also rund 2.000 bis 5.000 echte Fans im richtigen Segment. **Nicht möglichst viele Follower, sondern die richtigen.**

**3 Reputation**

Wofür sollst du in deinem Markt bekannt sein?

Ein Satz, ein Thema, eine Position. **Nicht drei.** Wenn dein ICP über dich spricht, was sagt er? Diese Antwort filtert ab jetzt jede Content-Idee.

**4 Authority**

Welcher Content beweist diese Expertise?

Frameworks, echte Zahlen, eigene Cases, Meinungen mit Substanz. **Kein generischer Tipp-Content.** Authority entsteht durch Beweise, nicht durch Behauptungen. Jedes Video muss zeigen, dass du es wirklich gemacht hast.

**5 System**

Wie wird das Ganze reproduzierbar und skalierbar?

Hooks, Formate, Publishing-Kadenz, Rollen. **Content darf nicht von deiner Tagesform abhängen.** Ein System produziert auch dann, wenn du keine Lust hast. Genau das trennt 500k von 5k Umsatz.

SO WENDEST DU ES AN

## 5 Fragen. 30 Minuten. Kein Coach nötig.

Setz dich hin, beantworte die fünf Fragen schriftlich. Eine pro Schritt. Wenn eine Antwort schwammig ist, hast du den Engpass gefunden. Genau dort liegt der Hebel.

### FRAGE 1 · REVENUE

**Welchen konkreten Umsatz soll deine Personal Brand in den nächsten 12 Monaten erzeugen?**

Eine Zahl. Welches Produkt? Welcher Preis? Wie viele Verkäufe?

### FRAGE 2 · ICP

**Beschreib die eine Person, die dieses Produkt kauft. So genau, dass du sie auf der Straße erkennen würdest.**

Rolle, Umsatz, Pain, was sie heute ohne dich versucht. Keine Demografie-Floskeln.

### FRAGE 3 · REPUTATION

**Vervollständige den Satz: „Fredrik ist der, der \_\_\_ in \_\_\_ macht.“**

Wenn du mehr als einen Satz brauchst, ist die Positionierung noch nicht scharf.

### FRAGE 4 · AUTHORITY

**Welche 3 Beweise hast du, dass du in genau diesem Thema besser bist als 95 Prozent?**

Cases, Zahlen, Frameworks, Exits, Resultate. Daraus entstehen deine ersten 20 Videos.

### FRAGE 5 · SYSTEM

**Was ist deine wöchentliche Content-Kadenz, die du auch an einem schlechten Tag durchziehst?**

Realistisch, nicht ehrgeizig. Lieber 2 Videos pro Woche dauerhaft als 7 für drei Wochen.

### DIE 3 HÄUFIGSTEN FEHLER

- ✘ **Du startest bei Content statt bei Revenue.** Dann produzierst du, was Klicks bringt, nicht was Käufer bringt. Reichweite ohne Conversion ist eine teure Hobbyshow.
- ✘ **Du willst von allen gemocht werden.** Eine Personal Brand polarisiert oder ist unsichtbar. Dein ICP wird dich lieben, der Rest soll dich nicht mögen. Genau das ist der Filter.
- ✘ **Du verwechselst Aktivität mit System.** Sporadisch posten ist kein System. Ein System produziert auch dann, wenn du keine Lust hast oder im Urlaub bist.

### WENN DU ES MIT MIR LIVE DURCHGEHEN WILLST

**Personal Brand to Revenue Workshop**

2 Tage in Berlin. 10 Unternehmer. 18. und 19. Juni 2026.

[Platz sichern →](#)