

STORYTELLING, IDEEN, GESCHÄFTSENTWICKLUNG & GEMEINSCHAFT

*Deine Geschichte, deine Ideen
und die Emotion, die dein
Business wachsen lässt*

2

EmpowerHER Rural Business

Nachhaltiges und bewusstes Business-Wachstum für
Frauen im ländlichen Raum

EmpowerHER Rural Business

Sustainable and Mindful Business Growth for Women in Rural Areas



Ein Erasmus+ Projekt | Kofinanziert von der Europäischen Union

EmpowerHER Rural Business

Nachhaltiges und bewusstes Business-Wachstum für
Frauen im ländlichen Raum

EmpowerHER Rural Business

Sustainable and Mindful Business Growth for Women in Rural Areas



2

STORYTELLING, IDEEN, GESCHÄFTSENTWICKLUNG & GEMEINSCHAFT

*Deine Geschichte, deine Ideen und die Emotion, die dein
Business wachsen lässt*

2

PRAXISGUIDE. MODUL ZWEI. **STORYTELLING, IDEEN, GESCHÄFTSENTWICKLUNG & GEMEINSCHAFT**

*Deine Geschichte, deine Ideen und die Emotion, die dein Business
wachsen lässt*

EmpowerHER Rural Business

Sustainable and Mindful Business Growth for Women in Rural Areas



Kofinanziert von der Europäischen Union

EmpowerHER Rural Business

Nachhaltiges und bewusstes Business-Wachstum für Frauen im ländlichen Raum

Über das Projekt EmpowerHER

EmpowerHER Rural Business ist ein europäisches Projekt, das Unternehmerinnen und Frauen mit Geschäftsideen im ländlichen Raum dabei unterstützt, ihre unternehmerischen Kompetenzen, ihre digitale Sichtbarkeit und ihre persönliche Resilienz weiterzuentwickeln.

Durch praxisnahe Weiterbildung und Instrumente für Wohlbefinden, Storytelling und digitale Kompetenzen unterstützt das Projekt die Entwicklung nachhaltiger Unternehmen und stärkt die Teilhabe von Frauen an lokalen und europäischen unternehmerischen Netzwerken.

Das Projekt unterstützt mindestens 25 Unternehmerinnen aus dem ländlichen Raum in Transsilvanien, Rumänien, mit Schwerpunkt auf dem Kreis Alba, durch:

- praxisnahe Workshops zur unternehmerischen Entwicklung
- digitale Kompetenzen für Branding und Sichtbarkeit
- Instrumente für Wohlbefinden und einen bewussten Umgang mit Stress
- Zugang zu einer unterstützenden Community und Mentoring sowie zum ländlichen Coworking-Space VIE HUB – einem Raum für Wohlbefinden, Storytelling und digitale Sichtbarkeit – sowie Arbeitstreffen mit Fachpersonen aus angrenzenden unternehmerischen Bereichen
- Teilnahme an einer regionalen Messe in Österreich, um die Sichtbarkeit lokaler Unternehmen zu erhöhen und weitere in der EU praktizierte Methoden der Präsentation und Förderung kennenzulernen

Die Initiative verbindet unternehmerische Entwicklung mit persönlicher Weiterentwicklung, der Stärkung von Resilienz und einem bewussten Umgang mit Stress. Auf diese Weise unterstützt sie ein nachhaltiges Umfeld für Frauen im ländlichen Raum.

Ein Erasmus+ Projekt

Aktion: Small-scale Partnerships in Adult Education

Projektcode: KA210-ADU-000362384

Kofinanziert von der Europäischen Union.



STORYTELLING, IDEEN, GESCHÄFTSENTWICKLUNG & GEMEINSCHAFT

Deine Geschichte, deine Ideen und die Emotion, die dein Business wachsen lässt.

Materialien und Ressourcen verfügbar unter www.viehub.ro/resurse

DIE AUTORINNEN DES GUIDES

Nicoleta Pfeffer-Barbela

Erwachsenenbildnerin, zertifizierte Trainerin für Meditation und Mindfulness & Beraterin für ländliche Entwicklung

Nico Pfeffer-Barbela arbeitet an der Schnittstelle von Wohlbefinden, Bildung und Unternehmertum. Sie ist Gründerin von citySTILLE – Mindfulness Center Vienna, heute STILLNESS – THE SPACE, zertifizierte Trainerin in der Erwachsenenbildung mit akademischem Hintergrund im wirtschaftlichen Bereich und seit 2014 zertifizierte Facilitatorin für Meditation und Mindfulness in Österreich.

Seit mehr als zehn Jahren arbeitet sie mit Führungskräften, dem akademischen Umfeld und internationalen Organisationen aus Österreich und Rumänien. Ihre Themen sind Mindfulness, Stressprävention sowie die Balance zwischen persönlicher und unternehmerischer Entwicklung.

Durch ihre frühere Erfahrung in der Mikrofinanzierung und in der Arbeit mit größeren ländlichen Gemeinschaften in Transsilvanien unterstützt sie lokale Unternehmerinnen und Unternehmer bei der Entwicklung von Business-Ideen und unternehmerischem Vertrauen auf Basis von Resilienz.

Ihr Facilitationsstil basiert auf praktischen und individuell angepassten Werkzeugen, die Teilnehmende dabei unterstützen, Ideen in konkrete Schritte umzusetzen und nachhaltige Unternehmen auf der Grundlage von Balance und Wohlbefinden zu entwickeln.

www.citystille.com www.viehub.ro

Petra Christine Bernklau

Wirtschaftstrainerin, zertifizierte Erwachsenenbildnerin & Facilitatorin für Business Laughter Yoga

Petra Christine Bernklau ist Wirtschaftstrainerin und zertifizierte Erwachsenenbildnerin mit Schwerpunkten in wirtschaftlicher Orientierung, Business Laughter Yoga und Lernmethoden auf Basis der Positiven Psychologie.

Sie unterstützt Frauen, Unternehmerinnen und Unternehmer sowie Organisationen dabei, mehr Klarheit für wirtschaftliche Entscheidungen zu entwickeln und unternehmerische Themen verständlich, praxisnah und alltagstauglich zu betrachten.

Ihr Ansatz ist strukturiert, ressourcenorientiert und nah an der Praxis. Sie vermittelt klare Impulse zu wirtschaftlicher Entwicklung, unternehmerischem Denken und den Grundlagen eines bewussten Umgangs mit Zahlen – hilfreich sowohl für angehende Unternehmerinnen und Unternehmer als auch für Menschen, die bereits unternehmerisch tätig sind.

Petra gestaltet Workshops und Programme, die wirtschaftliche Orientierung, Positive Psychologie und erfahrungsorientiertes Lernen miteinander verbinden. Im Rahmen des Projekts EmpowerHER Rural Business bringt Petra Impulse zu wirtschaftlicher Klarheit, stärkender Haltung und digitalen Werkzeugen für die Unternehmensentwicklung ein. Damit unterstützt sie Vertrauen, Resilienz und Zusammenarbeit in unternehmerischen Gemeinschaften.

www.smile2work.at www.viehub.ro

STORYTELLING, IDEEN, GESCHÄFTSENTWICKLUNG & GEMEINSCHAFT

Deine Geschichte, deine Ideen und die Emotion, die dein Business wachsen lässt.

Dieser praktische Leitfaden unterstützt Unternehmerinnen im ländlichen Raum dabei, ihre persönlichen Erfahrungen, Fähigkeiten und Ideen in eine klare unternehmerische Richtung, mehr Sichtbarkeit und eine sinnvolle Weiterentwicklung zu bringen.

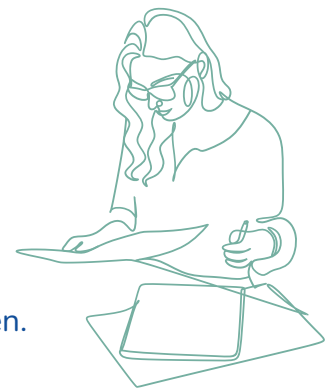
Der Leitfaden verbindet persönliche Reflexion, praktische Übungen, unternehmerisches Denken und Inspiration aus der Gemeinschaft. Er soll den Teilnehmerinnen dabei helfen, den Wert zu erkennen, den sie bereits in sich tragen, und ihn so auszudrücken, dass andere ihn verstehen, wertschätzen und unterstützen können.

Storytelling in Business und Gemeinschaft

In diesem Leitfaden findest du folgende Themen:

1. Einleitung. Deine Geschichte als Ressource für dein Business

Wie aus persönlichen Erfahrungen, Werten und Lebenserfahrung Geschäftsideen und authentische Kommunikation entstehen können.



2. Storytelling in der Gemeinschaft

Was Storytelling in der Praxis bedeutet und wie authentische Geschichten Vertrauen, emotionale Verbindung, Sichtbarkeit und Interesse schaffen können.

3. Von innerer Klarheit zu äußerer Orientierung: Sichtbarkeit und Kommunikation

Klarheit über deine Richtung unterstützt bessere Entscheidungen und nächste Schritte, die du mit mehr Vertrauen gehen kannst: Du kommunizierst klarer und wirst auf authentische, echte Weise sichtbar.

4. Geschäftsideen, die aus dem Leben entstehen

Wie viele wertvolle Ideen aus praktischen Fähigkeiten, Leidenschaften, wahrgenommenen Bedürfnissen, lokalen Ressourcen oder dem Wunsch zu helfen entstehen können.

5. Unternehmerische Bedürfnisse und die Geschichte, die dich trägt

Vertrauen, Struktur, Preisgestaltung, Kommunikation, Zeit, digitale Sichtbarkeit und Unterstützung. Eine klare Geschichte kann sich an die Bedürfnisse des Marktes anpassen.

6. Kundinnen- und Kundenprofil und die richtigen Menschen für deine Geschichte

Wie du mit deinem Produkt oder deiner Dienstleistung die richtigen Menschen erreichst – und lernst, sie klar und direkt anzusprechen.

7. Die Emotion hinter deinem Angebot. Schreibe deine Geschichte!

Die Freude, Leidenschaft, Sorgfalt und Bedeutung, die deiner Arbeit Wert geben und sie in Erinnerung bleiben lassen.

8. Präsentation, Strategie und digitales Storytelling

Wie du dich durch deine Geschichte präsentierst: in Gesprächen, auf Märkten und Veranstaltungen, durch Empfehlungen, in sozialen Medien und durch deine Präsenz in der Gemeinschaft.

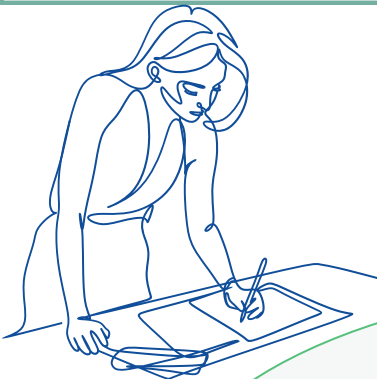
9. Gemeinschaft als Raum für Wachstum und Sichtbarkeit

Wie Zusammenarbeit, lokale Netzwerke und gegenseitige Unterstützung die Entwicklung eines Business auf lokaler, regionaler und europäischer Ebene fördern können.

10. Übungen und Reflexionsseiten aus dem Leitfaden

Fragen, Notizen, Ideen und nächste Schritte für dein Business – und für die Gruppen oder Gemeinschaften, zu denen du gehörst oder die du aufbauen möchtest.

Weitere Inspirationsquellen außerhalb Europas: Ikigai (Japan) & The Golden Circle (USA).



*Deine Geschichte ist ein Teil
deines Business. Sie kann zu
einer seiner größten Stärken
werden.*



1. EINLEITUNG

Deine Geschichte. Die Stärke, dich so zu zeigen, wie du bist

Im ersten Modul hast du dich mit Wohlbefinden, innerer Balance und einfachen Achtsamkeits- und Präsenzübungen beschäftigt, die Klarheit, Ruhe und bewusstere Entscheidungen unterstützen können. Durch kurze Momente der Aufmerksamkeit und Atemwahrnehmung hast du begonnen, in einem Alltag mit vielen Aufgaben und Verantwortlichkeiten mehr inneren Raum entstehen zu lassen.

Diese Grundlage ist wichtig. Wenn im Inneren mehr Klarheit entsteht, wird es leichter zu erkennen, was wirklich zählt und in welche Richtung du gehen möchtest.

Deine Geschichte im Business

In diesem Modul richten wir den Blick nach außen. Wir beginnen mit deinen Erfahrungen, deinen Werten, deiner Motivation und deinen Ideen und erkunden, wie sie zur Grundlage eines authentischen und nachhaltigen Business werden können.

Viele wertvolle Unternehmen entstehen aus ganz realen Dingen: aus einer praktischen Fähigkeit, einer Leidenschaft, einem wahrgenommenen Bedarf in der Gemeinschaft oder dem aufrichtigen Wunsch, anderen Menschen etwas Wertvolles anzubieten.

Diese Fragen können dir dabei helfen:

- Welche Emotion steht hinter dem, was du tust?
- Was schenkt dir Freude, wenn du etwas erschaffst oder anderen hilfst?
- Welcher Wunsch inspiriert dich, zu beginnen oder weiterzugehen?
- Welcher Teil deiner Erfahrung kann für andere wertvoll werden?

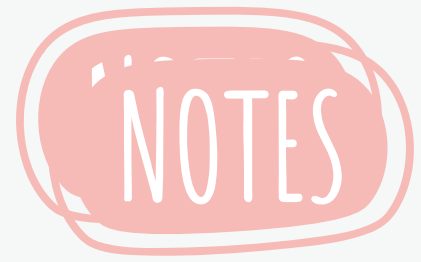


Storytelling ist die Art und Weise, wie du deine Geschichte, deine Motivation und deinen Wert klar und einprägsam ausdrückst. Es geht dabei nicht um Perfektion, sondern um Aufrichtigkeit. Es bedeutet, Menschen erkennen zu lassen, wer du bist und warum das, was du tust, Bedeutung hat.

Durch Storytelling bekommt ein Produkt eine Identität und eine Dienstleistung erhält Bedeutung und eine menschliche Verbindung. Menschen entscheiden sich oft nicht nur wegen des praktischen Nutzens für ein Angebot, sondern auch wegen des Vertrauens und der Authentizität, die sie dahinter spüren.

REFLEXIONS- & NOTIZSEITE

Raum für deine Ideen



Allgemeine Reflexionsfragen

1. Welche Idee, welcher Gedanke oder welches Gefühl ist gerade in mir präsent?

.....

2. Was hat meine Aufmerksamkeit in diesem Kapitel am meisten geweckt?

.....

3. Was hat dieses Thema mit meinem Leben / Business zu tun?

.....

4. Welche Ressource habe ich bereits und könnte sie stärker nutzen?

.....

5. Welche Herausforderung begegnet mir immer wieder?

.....

6. Was könnte ein kleiner, realistischer nächster Schritt sein?

.....

IDEEN, INSPIRATION, SKIZZEN

.....

.....

.....

.....

.....

.....

AFFIRMATION!

Was ich in mir trage, verdient es, in dieser Welt Gestalt anzunehmen.

Schritt für Schritt baue ich etwas Wertvolles und Einzigartiges auf.

2. DEINE GESCHICHTE IN DER GEMEINSCHAFT

Deine Geschichte kann wertvolle Verbindungen in den Gemeinschaften schaffen, zu denen du gehörst, oder an dem Ort, an dem du lebst. Wenn Menschen dich so kennenlernen, wie du bist – mit deinen Werten, deinen Fähigkeiten und deinen ehrlichen Absichten –, können authentische Beziehungen entstehen.

Aus dieser Nähe können Unterstützung, Empfehlungen, Zusammenarbeit und Vertrauen wachsen. Menschen unterstützen eher jemanden, den sie verstehen und zu dem sie eine Verbindung spüren.

Manchmal beginnt der erste Schritt in Richtung Wachstum nicht weit entfernt, sondern ganz in deiner Nähe: in deinem Dorf, in deinem Freundeskreis, in der Gemeinschaft, die dich sieht und dich unterstützen kann.

Deine Geschichte ist kein Detail.
Sie kann der Anfang deines Beitrags für
deine Gemeinschaft sein – und darüber
hinaus.

*Mit dem, was du einbringst,
kannst du deine Gemeinschaft auf
wertvolle Weise bereichern.*



REFLEXIONS- & NOTIZSEITE

Raum für deine Ideen



Allgemeine Reflexionsfragen

1. Welche Idee, welcher Gedanke oder welches Gefühl ist gerade in mir präsent?

.....

2. Was hat meine Aufmerksamkeit in diesem Kapitel am meisten geweckt?

.....

3. Was hat dieses Thema mit meinem Leben / Business zu tun?

.....

4. Welche Ressource habe ich bereits und könnte sie stärker nutzen?

.....

5. Welche Herausforderung begegnet mir immer wieder?

.....

6. Was könnte ein kleiner, realistischer nächster Schritt sein?

.....

IDEEN, INSPIRATION, SKIZZEN

.....

.....

.....

.....

.....

.....

AFFIRMATION!

Was ich in mir trage, verdient es, in dieser Welt Gestalt anzunehmen.

Schritt für Schritt baue ich etwas Wertvolles und Einzigartiges auf.

3. VON INNERER KLARHEIT ZU ÄUSSERER RICHTUNG: SICHTBARKEIT UND KOMMUNIKATION

Auch ein gutes Produkt oder eine wertvolle Dienstleistung muss sichtbar werden. Wenn Menschen nicht wissen, wer du bist, was du anbietest und welchen Wert dein Angebot für sie haben kann, können Vertrauen und Interesse schwerer entstehen.

Gute Kommunikation braucht keine komplizierten Botschaften. Oft wirken einfache, klare und ehrliche Worte am stärksten.

Sichtbarkeit entsteht Schritt für Schritt: durch regelmäßige Präsenz und durch Worte, die zeigen, was dir wichtig ist und wofür dein Angebot steht.

Einfache Beispiele für Sichtbarkeit:

- eine klare Vorstellung deines Angebots, wenn dich jemand fragt, was du machst
- authentische Fotos deiner Produkte oder deines Arbeitsprozesses
- Empfehlungen von zufriedenen Kundinnen und Kunden
- die Teilnahme an Märkten, lokalen Veranstaltungen oder Treffen in deiner Gemeinschaft
- eine regelmäßig gepflegte Social-Media-Seite
- das Teilen deiner Geschichte und deiner Werte



Frage dich:

- Verstehen Menschen auf Anhieb, was ich anbiete?
- Kommuniziere ich klar und freundlich?
- Wirkt meine Geschichte glaubwürdig und authentisch?
- Bin ich für die Menschen sichtbar, die mein Angebot brauchen könnten?

Du musst nicht überall präsent sein. Wichtig ist, dort sichtbar zu sein, wo es für dich und dein Angebot passt – mit einer Botschaft, die ehrlich, klar und stimmig ist.

Sichtbarkeit beginnt nicht mit perfekter Werbung. Sie beginnt dort, wo deine Echtheit erkennbar wird – wenn Menschen in deiner Gemeinschaft dich kennenlernen und wahrnehmen, welchen Wert dein Angebot für sie haben kann.

Deine authentische Präsenz hilft den richtigen Menschen, deinen Wert zu erkennen. Dein Angebot muss nicht für alle passend sein. Es darf die Menschen erreichen, die sich davon angesprochen fühlen.

REFLEXIONS- & NOTIZSEITE

Raum für deine Ideen



Allgemeine Reflexionsfragen

1. Welche Idee, welcher Gedanke oder welches Gefühl ist gerade in mir präsent?

.....

2. Was hat meine Aufmerksamkeit in diesem Kapitel am meisten geweckt?

.....

3. Was hat dieses Thema mit meinem Leben / Business zu tun?

.....

4. Welche Ressource habe ich bereits und könnte sie stärker nutzen?

.....

5. Welche Herausforderung begegnet mir immer wieder?

.....

6. Was könnte ein kleiner, realistischer nächster Schritt sein?

.....

IDEEN, INSPIRATION, SKIZZEN

.....

.....

.....

.....

.....

.....

AFFIRMATION!

Was ich in mir trage, verdient es, in dieser Welt Gestalt anzunehmen.

Schritt für Schritt baue ich etwas Wertvolles und Einzigartiges auf.

4. GESCHÄFTSIDEEN AUS DEM ECHTEN LEBEN

Viele wertvolle Geschäftsideen entstehen nicht aus komplizierten Plänen, sondern mitten im Alltag. Sie entwickeln sich oft aus dem, was du bereits gut kannst, aus dem, was du gerne tust, aus Bedürfnissen, die du in deinem Umfeld wahrnimmst, oder aus dem ehrlichen Wunsch, anderen Menschen etwas Hilfreiches anzubieten.

- Eine praktische Fähigkeit kann zu einer Dienstleistung werden – oder sogar zu einem neuen beruflichen Weg.
- Eine Leidenschaft kann zu einem Produkt werden.
- Ein Bedarf, den du wahrnimmst, kann zu einer Chance werden, die andere vielleicht noch nicht gesehen haben.
- Eine lokale Ressource kann zu einem Vorteil werden – weil sie bereits da ist.

Sehr oft kann gerade das, was dir ganz selbstverständlich erscheint, für jemand anderen besonders wertvoll sein.



Einfache Geschäftsideen aus Rumänien, Österreich und Europa:

Essen & Genuss: Wochenend-Brunch auf dem Land, Geschenkkörbe mit lokalen Produkten, handgemachte Marmeladen und Sirupe, Kekse für Cafés, Picknickkörbe.

Textilien: Neu interpretierte Schürzen, handgemachte Taschen, natürliche Leinenstoffe, bestickte Accessoires, personalisierte Produkte.

Handwerk: Duftkerzen, rustikal-moderne Keramik, gravierte Holzobjekte, saisonale Dekorationen, lokale Geschenke.

Naturprodukte: Lavendel, hochwertige Tees, pflanzliche Seifen, Duftkissen, Entspannungsmischungen.

Garten: Wöchentliche Gemüsekisten, Bio-Setzlinge, saisonale Blumen, Kräuter im Topf.



Dienstleistungen für Familien: Wöchentlich gelieferter Topf mit gesundem Essen vom Land, Unterstützung bei der Organisation zu Hause, lokale Einkäufe.

Angebote für Kinder: Kreative Workshops in der Natur, Ferienangebote auf dem Land, Nachmittagsbetreuung in kleinen Gruppen.

Angebote für Seniorinnen und Senioren: Gelieferte warme Mahlzeiten, Gesellschaft leisten, Einkäufe, digitale Unterstützung.

Veranstaltungen: Rustikale Feiern, elegante Picknicks, lokale Blumendekoration, Themenabende.

Ländlicher Tourismus: Slow-Living-Zimmer, handyfreie Wochenenden, Brunch am Bauernhof, einfache Retreats.

Lokale Erlebnisse: Verkostungen regionaler Produkte, Brotback-Workshop, Lavendelernte-Tag, geführte Spaziergänge.

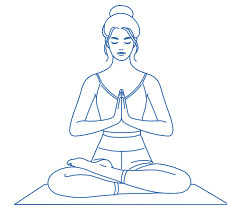
Digitales: Produktfotografie, Garten-Reels, Canva-Workshops, Social-Media-Seiten.



Administrative Unterstützung: Online-Buchungen, Dokumentenorganisation, Kundenbetreuung, virtuelle Assistenz im ländlichen Raum.

Geschenke: Lokale Körbe, Firmenpakete, Wohlfühl-Sets – Zusammenarbeit aus dem Dorf heraus!

Wohlbefinden: Teezeremonie auf dem Land, Achtsamkeit in der Natur, sanftes Yoga, Frauenkreise.



Mobile Angebote: Kosmetik zu Hause, Massage zu Hause, mobile Beratung, kleine Reparaturen.

Manchmal ist die beste Idee nicht etwas völlig Neues, sondern etwas Lokales, Echtes und gut Präsentiertes – und vor allem etwas, das ganz natürlich zu dir passt.

Es muss nicht immer etwas völlig Neues sein. Manchmal reicht es, genauer hinzuschauen, was bereits da ist – und es in eine nützliche, ansprechende und gut präsentierte Form zu bringen.

Zur Reflexion:

- Was kann ich gut?
- Was mache ich gerne?
- Worum bitten mich Menschen schon jetzt?
- Was fehlt in meiner Umgebung?
- Welche lokalen Ressourcen kann ich nutzen?

Viele gute Ideen liegen bereits in dir – und in dem, was du mit deinen Händen erschaffen kannst. Vielleicht sind sie bereit, Schritt für Schritt Wirklichkeit zu werden.

5. Unternehmerische Bedürfnisse und die Geschichte, die dich trägt

In vielen Dörfern und Gemeinschaften in Transsilvanien, in Rumänien und in der Europäischen Union übernehmen Frauen jeden Tag mehrere Rollen gleichzeitig: in der Familie, im Haushalt, im Beruf, in der Fürsorge für andere – und oft auch mit dem Wunsch, etwas Eigenes aufzubauen. Deshalb kann der Schritt in die Selbstständigkeit sowohl Begeisterung als auch ganz natürliche Fragen und Herausforderungen mit sich bringen.

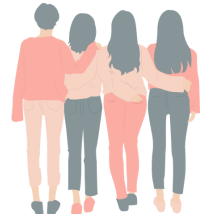
*Wie beginne ich? Wie organisiere ich mich? Wie finde ich Zeit?
Wie lege ich Preise fest? Wie werde ich sichtbar?*

Diese Fragen sind ganz normal und tauchen besonders in den ersten Phasen einer Selbstständigkeit im ländlichen Raum häufig auf.

In den Fragebögen, die im Rahmen des laufenden Projekts durchgeführt wurden, zeigte sich besonders deutlich: Viele Teilnehmerinnen wünschen sich Gemeinschaft und echte Unterstützung. Viele Frauen möchten diesen Weg nicht mehr allein gehen. Sie wünschen sich einen Raum, in dem sie lernen, Fragen stellen, zusammenarbeiten und gemeinsam wachsen können.

Folgende Bedürfnisse wurden wiederholt genannt:

- Zugehörigkeit zu einer aktiven und unterstützenden Gemeinschaft
- echte Unterstützung, Ermutigung und Erfahrungsaustausch
- Klarheit für die nächsten unternehmerischen Schritte
- Präsentation nach außen und mehr Sichtbarkeit
- digitale Unterstützung und Nutzung von Social Media
- neue Ideen, Weiterentwicklung oder Neuausrichtung des Business sowie praktische Inspiration
- Mut, zu beginnen oder die eigene Tätigkeit auszubauen
- lokale und regionale Kooperationen
- Balance zwischen Arbeit, Familie und persönlicher Zeit – Wohlbefinden



Im Workshop und in diesem Leitfaden ist die persönliche Geschichte nicht nur ein Werkzeug für die Präsentation nach außen.

Sie kann zur Brücke werden – zwischen deinen Erfahrungen, den Bedürfnissen des Marktes und den Menschen, die genau das suchen, was du anbieten kannst.

Auch deine Bedürfnisse können Teil deiner Geschichte werden. Ganz gleich, ob du noch bei der ersten Idee stehst, gerade beginnst oder bereits unternehmerische Erfahrung mitbringst: Die Herausforderungen, die du erlebt hast, die Schritte, die du gegangen bist, und das, was du daraus gelernt hast, können Vertrauen und Nähe entstehen lassen.

Der Alltag und unsere echte Geschichte können Kraft geben – besonders dann, wenn wir sie mit Menschen teilen, zu denen wir eine Verbindung spüren. Oft genau daraus entsteht die Stärke, weiterzugehen und zu wachsen.

Diese Fragen können dich unterstützen:

- Welche Unterstützung brauche ich gerade?
- Mit welchen Menschen kann ich gemeinsam wachsen – und mit welchen vielleicht nicht?
- Welcher Teil meiner Geschichte kann andere Frauen inspirieren? Wie möchte ich ihn erzählen?
- Wie kann aus meiner Erfahrung eine hilfreiche Geschichte rund um mein Angebot entstehen?

Wenn du wahrnimmst, was du heute brauchst, kann daraus eine Richtung entstehen, die dich morgen stärkt und weiterträgt.



6. Kundinnen- und Kundenprofil und die richtigen Menschen für deine Geschichte

Wie du mit deinem Produkt oder deiner Dienstleistung die richtigen Menschen erreichst. Sprich sie klar und direkt an.

Viele kleine Unternehmen versuchen am Anfang, alle Menschen gleichzeitig anzusprechen. In der Praxis sind allgemeine Botschaften jedoch schwerer zu merken und schaffen weniger Verbindung. Kommunikation wird wirksamer, wenn du klar weißt, an wen du dich richtest.

Ein Kundinnen- und Kundenprofil zu erstellen bedeutet, besser zu verstehen, wer dein Angebot am meisten braucht, wer deinen Wert schätzt und wer besonders offen für deine Art zu arbeiten ist.

Ansätze aus Marketing und Konsumverhalten zeigen häufig, dass Menschen leichter auf Botschaften reagieren, in denen sie sich selbst wiedererkennen. Wenn jemand das Gefühl hat, dass du genau seine Bedürfnisse ansprichst, können Interesse und Vertrauen schneller wachsen.



EINFACHE BEISPIELE

- eine vielbeschäftigte Mutter, die nach gesundem, fertigem Essen sucht
- eine Person, die lokale und authentische Geschenke sucht
- eine Touristin oder ein Tourist, der echte ländliche Erfahrungen erleben möchte
- eine Frau, die nach Wohlbefinden, Austausch und Unterstützung sucht
- eine Familie, die praktische und vertrauenswürdige Hilfe braucht

ZUR REFLEXION:

- Wer braucht mein Angebot am meisten?
- Wer schätzt meine Art und meine Werte?
- Welches konkrete Problem löse ich?
- Wo kann ich diesen Menschen begegnen?
- Wie kann ich sie einfacher und direkter ansprechen?



Kurze Übung – Die ideale Kundin / der ideale Kunde:

Ich unterstütze

(z.B. vielbeschäftigte Mütter, Touristinnen und Touristen, Familien, Unternehmerinnen)

die brauchen

(z.B. Zeit, Entspannung, natürliche Produkte, Unterstützung)

durch

(z.B. mein Produkt, meine Dienstleistung)

und sie fühlen sich

(z. B. unterstützt, verstanden, inspiriert, erleichtert)

Du musst nicht alle überzeugen.

*Es reicht, die richtigen Menschen zu erreichen – jene,
die verstehen, wertschätzen und wirklich brauchen,
was du anbietest.*



7. Die Emotion hinter deinem Angebot. Schreibe deine Geschichte!

Die Freude, Leidenschaft, Sorgfalt und Bedeutung, die deiner Arbeit Wert geben und sie in Erinnerung bleiben lassen.

Viele Menschen glauben, dass sie nur ein Produkt oder eine Dienstleistung wählen. In Wirklichkeit entscheiden sie sich oft auch für das Gefühl, das mit deinem Angebot verbunden ist.

Ein Produkt kann nützlich sein.

Eine Dienstleistung kann gut umgesetzt sein.

Doch oft ist es die echte Emotion, die in Erinnerung bleibt und den Wunsch zu kaufen beeinflussen kann.



Wenn Freude, Leidenschaft, Sorgfalt oder Sinn hinter deiner Arbeit stehen, zeigen sie sich auf leise Weise: in deiner Stimme, deiner Energie, deiner Präsentation, den Details und in der Beziehung zu den Menschen. Details sprechen.

Deshalb können zwei ähnliche Unternehmen unterschiedliche Ergebnisse erzielen. Das eine verkauft nur ein Produkt. Das andere vermittelt ein Gefühl, eine Geschichte und ein Erlebnis.

Ansätze aus der Konsumpsychologie zeigen, dass viele Kaufentscheidungen nicht nur von praktischen Bedürfnissen, sondern auch von Emotionen beeinflusst werden. Menschen entscheiden sich oft für das, was Vertrauen weckt, ihnen gefällt, sie anspricht oder ihnen ein gutes Gefühl gibt.

MENSCHEN ERINNERN SICH AN:

- wie sie sich durch dich gefühlt haben
- ob sie Sorgfalt und Echtheit gespürt haben
- ob sie einen echten Wert wahrgenommen haben
- ob deine Geschichte aufrichtig war

ob sie mit deiner Energie in Resonanz gegangen sind



Im ländlichen Unternehmertum kann das ein großer Vorteil sein. Produkte und Dienstleistungen, die mit Sorgfalt, Geduld und lokaler Identität entstehen, vermitteln etwas, das sich nicht so leicht kopieren lässt.

Menschen vergessen manchmal, was du gesagt hast.

Doch das Gefühl, das sie mit dir und deinem Angebot verbinden, bleibt oft in Erinnerung.

Entdecke die Emotion und das Geschenk in deinem Angebot

1. Welche Fähigkeit begleitet mich schon, seit ich denken kann?

Manchmal entstehen gute Ideen nicht aus etwas Neuem, sondern aus dem, was schon lange in dir angelegt ist.

Zur Reflexion:

- Worin war ich schon in meiner Jugend gut – oder seit ich denken kann?
- Was ist mir immer leichtgefallen, ohne große Anstrengung?
- Wofür haben mich Menschen geschätzt oder um Hilfe gebeten?
- Was kann ich gut, auch wenn ich es selbst kaum bemerke?



Führe die Sätze weiter:

Mein natürliches Talent könnte sein:

Menschen kommen oft zu mir, wenn sie ... brauchen:

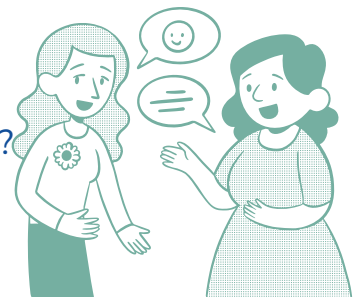
2. Was kann ich nicht nur für mich behalten? Was möchte ich weitergeben?

Manche Dinge möchten ausgedrückt werden. Wenn wir sie nicht leben, spüren wir, dass etwas fehlt. Kennst du dieses Gefühl?

Vielleicht magst du dich fragen:

- Was spüre ich, das ich noch weitergeben möchte?
- Was möchte ich nicht länger in mir verschlossen halten?
- Was lässt mich lebendig fühlen, wenn ich es tue?

Was würde mir fehlen, wenn ich es nicht ausdrücke?



Führe die Sätze weiter:

Ich kann nicht wirklich erfüllt leben, ohne ... auszudrücken:

Wenn ich das tue, fühle ich mich:

3. Warum suchen Menschen meine Nähe?

Menschen wählen oft nicht nur ein Produkt oder eine Dienstleistung, sondern auch das Gefühl und das Vertrauen, das sie damit verbinden.

Vielleicht magst du dich fragen:

- Wie fühlen sich Menschen in meiner Nähe?
- Warum verbringen sie gerne Zeit mit mir?
- Was würden sie leicht von mir kaufen – und warum?
- Welche Energie, Qualität oder Atmosphäre bringe ich ganz natürlich mit?



Führe die Sätze weiter:

Menschen fühlen sich in meiner Nähe:

Von mir würden sie gerne annehmen oder kaufen:

Durch mich spüren Menschen:



Schreibe nun deine Geschichte:

So könnte eine kurze Geschichte klingen

Ich habe schon immer gerne gekocht und Menschen mit einfachen, guten Dingen umsorgt. Mit der Zeit habe ich bemerkt, dass viele vielbeschäftigte Menschen, Führungskräfte und Familien in ihrem schnellen Alltag kaum noch Zeit für selbst gekochtes Essen haben. Oft fehlt ihnen genau dieses Essen, das nach Zuhause schmeckt – wie früher, bei der Mutter oder Großmutter auf dem Land. Heute koche ich zweimal pro Woche einen großen Topf mit gutem, ehrlichem Essen und bringe es direkt zu ihnen nach Hause. Für einen Moment kehrt etwas Vertrautes zurück: der Geschmack von Geborgenheit, die Erinnerung an Menschen, die fehlen, und die Wärme eines Zuhauses, das man tief im Herzen trägt.

Deine Geschichte kann eine Brücke sein – zwischen dem, was dich ausmacht, und dem, was du in die Welt bringst.

REFLEXIONS- & NOTIZSEITE

Raum für deine Ideen



Allgemeine Reflexionsfragen

1. Welche Idee, welcher Gedanke oder welches Gefühl ist gerade in mir präsent?

.....

2. Was hat meine Aufmerksamkeit in diesem Kapitel am meisten geweckt?

.....

3. Was hat dieses Thema mit meinem Leben / Business zu tun?

.....

4. Welche Ressource habe ich bereits und könnte sie stärker nutzen?

.....

5. Welche Herausforderung begegnet mir immer wieder?

.....

6. Was könnte ein kleiner, realistischer nächster Schritt sein?

.....

IDEEN, INSPIRATION, SKIZZEN

.....

.....

.....

.....

.....

.....

AFFIRMATION!

Was ich in mir trage, verdient es, in dieser Welt Gestalt anzunehmen.

Schritt für Schritt baue ich etwas Wertvolles und Einzigartiges auf.

8. Präsentation, Strategie und digitales Storytelling

Wie deine Geschichte sichtbar wird: in Gesprächen, auf Märkten und Veranstaltungen, durch Empfehlungen, in sozialen Medien und in deiner Gemeinschaft.

Viele Unternehmen im ländlichen Raum bringen bereits etwas sehr Wertvolles mit: einfache Produkte, Dienstleistungen mit persönlicher Handschrift, echtes Können, Geduld, Tradition und eine besondere Verbindung zur Natur. Manchmal fehlt nicht der Wert selbst, sondern die passende Art, ihn sichtbar zu machen, zu präsentieren und auch digital zu kommunizieren.

In einer modernen, schnelllebigen Welt sehnen sich viele Menschen nach Echtheit, Einfachheit und Dingen, die eine Geschichte haben. Geschichten, die online erzählt werden, können eine Brücke schlagen: zwischen Dorf und Stadt, zwischen Tradition und Gegenwart. Wenn du mit dem, was du im Dorf geschaffen hast, ein städtisches Publikum ansprichst, kommst du nicht mit „weniger“. Du bringst etwas Seltenes und Wertvolles mit: Wurzeln, Einfachheit und eine spürbare Echtheit, die durch deine Geschichte lebendig werden kann.

Ein Produkt mit ländlichen Wurzeln kann besonders wertvoll wirken, wenn seine Qualität sichtbar wird. Eine lokale Dienstleistung wird greifbarer, wenn Menschen klar verstehen, was sie bietet – auch online. Eine authentische Geschichte bleibt leichter in Erinnerung, wenn sie ehrlich, einfach und stimmig erzählt wird.

Strategie bedeutet nicht automatisch kompliziertes Marketing. Manchmal geht es einfach darum, Menschen zu zeigen – auch digital –, wer du bist, was du anbietest und warum deine Arbeit Bedeutung hat.

Manchmal bedeutet es, mit Freude zu zeigen, wer du bist, was du anbietest und warum es Bedeutung hat.

Wo du deine Geschichte erzählen kannst:

- in direkten Gesprächen
- auf Märkten, Messen und Veranstaltungen
- durch persönliche Empfehlungen
- auf Facebook, Instagram oder WhatsApp
- mit natürlichen Fotos, die nicht mit Emojis überladen sind
- durch kurze Videos aus dem echten Leben
- durch deine ruhige und zugleich aktive Präsenz in der Gemeinschaft



Was viele Menschen heute schätzen:

- Echtheit
- echte Produkte
- vertrauenswürdige Menschen
- eine einfache und schöne Ästhetik
- ehrliche Geschichten
- verlässliche Qualität
- klare Werte



Versuche nicht, wie jemand anderes zu wirken. Die moderne Welt ist bereits voll von perfekten Bildern. Was oft fehlt, ist genau das, was du mitbringst: Echtheit, Wurzeln und ein wenig Unvollkommenheit.

Zur Reflexion:

- Was bringe ich mit, das wertvoll ist – und das ich vielleicht selbst noch zu wenig sehe? Frage auch andere danach.
- Wie kann ich das, was ich bereits anbiete, ansprechender präsentieren?
- Welche einfache Geschichte kann ich über mein Produkt erzählen?
- Wie kann ich mein Dorf auf eine schöne und wertschätzende Weise in die Stadt bringen?

*Wenn du deine Wurzeln selbstbewusst zeigst,
können sie zu einem wertvollen Teil dessen werden,
was dich besonders macht.*



9. Gemeinschaft als Raum für Entwicklung und Sichtbarkeit

Wie Zusammenarbeit, lokale Netzwerke und gegenseitige Unterstützung die Entwicklung eines Business auf lokaler, regionaler und europäischer Ebene fördern können.

Viele kleine Unternehmen glauben, dass Entwicklung vor allem durch Geld, Werbung oder große Investitionen entsteht. In Wirklichkeit beginnt Entwicklung oft viel näher: bei Menschen, Beziehungen und Vertrauen.

In ländlichen Gemeinschaften kennen Menschen einander oft besser. Sie nehmen wahr, wer verlässlich arbeitet, und empfehlen Gutes schneller weiter. Deshalb kann die Gemeinschaft zu einem besonders wertvollen Raum werden: für den Anfang, für Unterstützung und für mehr Sichtbarkeit – vom Dorf in die Region und darüber hinaus.

Manchmal kann eine einzige Person, die positiv über dich spricht, mehr bewirken als eine teure Anzeige. Eine lokale Zusammenarbeit kann neue Türen öffnen. Eine Einladung zu einem Markt, einer Messe oder einer Veranstaltung kann Kundinnen und Kunden, Ideen und wertvolle Kontakte bringen.

Gemeinschaft bedeutet nicht nur den Ort, an dem du lebst.

Dazu können gehören:

- dein Dorf oder deine Gemeinde
- die nahegelegene Stadt
- andere Unternehmerinnen
- wiederkehrende Kundinnen und Kunden, die dich weiterempfehlen
- Menschen, die für etwas Besonderes auch einen weiteren Weg auf sich nehmen
- Online-Gruppen mit gemeinsamen Interessen
- lokale oder regionale Partnerinnen und Partner
- europäische Netzwerke und internationale Projekte



Wenn du auch andere Menschen unterstützt, beginnt oft auch die Gemeinschaft, dich zu unterstützen. Vertrauen entsteht durch Präsenz, Verlässlichkeit und durch die Art, wie du dich einbringst.

In einer zunehmend digitalen Welt suchen viele Menschen wieder nach echten Verbindungen – nach Verbindungen mit Wurzeln. Deshalb können Unternehmen, die das Menschliche bewahren, einen wichtigen Vorteil haben.



Zur Reflexion:

- Wer in meinem Umfeld kann mich unterstützen?
- Wen kann ich im Gegenzug unterstützen?
- Wo kann ich in meiner Gemeinschaft präsenter sein?
- Mit welcher einfachen Zusammenarbeit könnte ich beginnen?
- Wer könnte mich weiterempfehlen, wenn ich gute Arbeit leiste?

Du musst nicht alles allein schaffen.

Manchmal beginnt ein guter Weg der Weiterentwicklung mit echten Verbindungen, gegenseitiger Unterstützung und wohlwollenden Gedanken, die geteilt werden. Ein passendes Gespräch, eine Empfehlung oder eine Zusammenarbeit kann neue Möglichkeiten eröffnen.

Zum Beispiel empfiehlt eine Nachbarin die Produkte einer Freundin in der Stadt, jemand lädt dich zu einem lokalen Markt ein, oder eine andere Unternehmerin zeigt dir, wie du dich online sichtbarer machen kannst. Aus einfachen Gesten können echte Chancen entstehen.

Mit den Menschen um dich herum und mit deiner Gemeinschaft kann der Weg leichter werden.

Der nächste Schritt für dein Business liegt nicht immer weit entfernt.



10. Übungen und Reflexionsseiten dieses Leitfadens

Fragen, Notizen, Ideen und nächste Schritte für dein Business – und für die Gruppen oder Gemeinschaften, zu denen du gehörst oder die du aufbauen möchtest.

In vielen Teilen der Welt suchen Menschen Orientierung nicht nur in festen Plänen, sondern auch darin, die eigene Geschichte, die persönlichen Werte und den eigenen Beitrag besser zu verstehen. Modelle aus Japan, den Vereinigten Staaten und Europa zeigen: Wenn Menschen sich gut verankert fühlen, klarer erkennen, wer sie sind, was sie anbieten können und warum ihre Arbeit Bedeutung hat, können daraus mehr Klarheit, Vertrauen und sicherere nächste Schritte entstehen.

Diese Werkzeuge bieten keine perfekten Formeln. Sie stellen hilfreiche Fragen, die dich dabei unterstützen können, deine eigenen passenden Antworten zu finden.

In diesem Leitfaden findest du immer wieder besondere Seiten für Reflexion und Notizen. Nutze sie, wenn eine Idee, eine Emotion, ein Moment der Klarheit oder ein wichtiger nächster Schritt auftaucht, den du festhalten möchtest. Manchmal zeigen sich die wertvollsten Antworten ganz spontan – in einem einfachen Moment der Ruhe oder Inspiration.

Auch der vorherige Mindfulness-Leitfaden kann diesen Prozess mit Übungen zu Wohlbefinden und Klarheit unterstützen. Du findest ihn auf der Website: www.viehub.ro/resurse.

Auf den Reflexionsseiten kannst du spontan festhalten:

- eine neue Geschäftsidee
- eine gute Botschaft für deine Präsentation nach außen
- etwas, das du über dich selbst entdeckt hast
- eine mögliche Zusammenarbeit
- eine passende Kundin oder einen passenden Kunden, an den du gedacht hast
- einen konkreten Schritt für die nächste Woche
- eine wichtige Frage für die Zukunft

Du kannst immer wieder zu diesen Seiten zurückkehren. Beim Schreiben werden Gedanken oft klarer, und eine Richtung kann leichter Gestalt annehmen. Wie du auf den Notizseiten siehst, reichen manchmal schon wenige einfache Fragen, die du ehrlich beantwortest: Was nehme ich gerade wahr? Was hat meine Aufmerksamkeit geweckt? Welche Ressourcen habe ich bereits? Und was könnte ein nächster realistischer Schritt sein? Aus diesen kleinen Antworten können bedeutsame nächste Schritte entstehen.

Weitere Inspirationsquellen außerhalb Europas: Ikigai (Japan) & The Golden Circle (USA)

Das in der japanischen Kultur verwurzelte **Ikigai-Modell** kann dabei helfen, einen stimmigen eigenen Weg zu entdecken – an der Schnittstelle von vier einfachen Fragen:

- was du gerne tust
- worin du gut bist
- was deine Gemeinschaft brauchen könnte
- wofür Menschen bereit wären zu bezahlen



Für das Storytelling hilft Ikigai dabei, nicht nur über das Produkt zu sprechen, sondern auch über die Bedeutung dahinter. Deine Geschichte wird klarer, wenn sie aus deiner Leidenschaft, deinen Fähigkeiten und dem Wert entsteht, den du anderen anbietest.

Das **Golden-Circle-Modell**, entwickelt von Simon Sinek, zeigt, dass Menschen sich oft mit dem Sinn und Zweck hinter einem Business verbinden. Es besteht aus drei Ebenen: WHY – warum du tust, was du tust, also die wichtigste Ebene, HOW – wie du arbeitest oder dein Angebot umsetzt, und WHAT – was du konkret anbietest.

Für das Storytelling hilft dieses Modell dabei, über das Produkt hinauszugehen und die Bedeutung, die Werte und die Emotion hinter deiner Arbeit zu kommunizieren. So hören Menschen nicht nur, was du anbietest. Sie verstehen auch, warum es Bedeutung hat – vor allem für dich selbst.

Wenn Menschen wirklich verstehen, warum du etwas tust, kann Vertrauen wachsen. Dadurch können sie offener für dein Produkt oder deine Dienstleistung werden.

*Manchmal kann ein Gedanke,
den du im richtigen Moment
festhältst, der Anfang einer
besonders wichtigen Reise
sein: der Reise zu dir selbst,
zu deinen Fähigkeiten und zu
deiner Geschichte, die darauf
wartet, erzählt zu werden.*

WHY – Warum? / Warum tue ich, was ich tue?
HOW – Wie? / Wie biete ich es auf eine einzigartige und authentische Weise an?
WHAT – Was? / Was genau biete ich Menschen an?



Halte deine Gedanken fest, wenn sie auftauchen.



THEMEN DIESES LEITFADENS

- Storytelling und authentische Kommunikation
- Unternehmerisches Handeln im ländlichen Raum und Entwicklung von Ideen
- Gemeinschaftsentwicklung und lokale Zusammenarbeit
- Die eigene Berufung und Richtung entdecken sowie Fähigkeiten und praktische Werkzeuge nutzen

NÜTZLICHE RESSOURCEN UND HINWEISE, DIE DICH DABEI UNTERSTÜTZEN, DEINE GESCHICHTE WEITERZUENTWICKELN

Dieser Leitfaden wurde erstellt, um praktische Unterstützung zu Themen wie persönliche Geschichten, innere Klarheit, Storytelling in der Gemeinschaft, Geschäftsideen, Kundinnen- und Kundenprofile, die Emotion hinter deinem Angebot und authentische Sichtbarkeit – auch im digitalen Raum – zu geben.

1. Simon Sinek – Start With Why / The Golden Circle: Hilfreich, um den Zweck eines Business zu klären: warum du tust, was du tust, wie du arbeitest und was du konkret anbietest.
2. Donald Miller – Building a StoryBrand / StoryBrand Framework: Unterstützt eine klare Kommunikation, indem es Unternehmerinnen und Unternehmern hilft, ihre Botschaft rund um Sinn, Wert und die Menschen zu strukturieren, die sie erreichen möchten.
3. Canva Design School & Platform: Eine praktische Ressource für digitale Materialien, visuelles Storytelling und Online-Präsentationen.
4. Héctor García & Francesc Miralles – Ikigai: Eine Inspirationsquelle für die Reflexion über Sinn, Orientierung und den Wert, den du anderen anbieten kannst.
5. Übungen in diesem Leitfaden: Entwickelt auf Basis fachlicher Impulse, Beobachtungen der Autorinnen und erkannter Bedürfnisse innerhalb der EmpowerHER-Gruppe. Sie unterstützen Klarheit, Orientierung und einen authentischen Ausdruck des eigenen Business.
6. Feedback, Fragebögen und Validierung in der Gemeinschaft: Rückmeldungen aus der EmpowerHER-Gemeinschaft, Fragebögen, echte Gespräche und Reaktionen aus dem Umfeld unterstützten den Prozess, Bedürfnisse zu erkennen, Ideen weiterzuentwickeln und sie in der Praxis zu überprüfen.

Gemeinsam ergänzen diese Ressourcen die Übungen in diesem Leitfaden und können dabei unterstützen, eine klarere, authentischere und stimmige Business-Geschichte zu entwickeln.

HAFTUNGSAUSSCHLUSS DER AUTORINNEN

Der Inhalt dieses Guides spiegelt die berufliche Erfahrung, die Recherche und die Perspektive der Autorinnen in den Bereichen Mindfulness, Erwachsenenbildung, Wellbeing und unternehmerische Entwicklung wider. Das Material dient Bildungszwecken und bietet Reflexionsinstrumente, Beispiele und Praktiken, die die persönliche und berufliche Entwicklung unterstützen können. Die in diesem Guide vorgestellten Übungen und Konzepte ersetzen keine psychologische, medizinische oder andere spezialisierte professionelle Beratung oder Begleitung. Die Teilnehmenden werden ermutigt, die vorgeschlagenen Praktiken an ihre eigenen Bedürfnisse sowie an ihren persönlichen und beruflichen Kontext anzupassen. Die Verantwortung dafür, wie die Informationen und Übungen aus diesem Material angewendet werden, liegt bei jeder Nutzerin und jedem Nutzer selbst.

HAFTUNGSAUSSCHLUSS

Die Europäische Union ist im Rahmen des Erasmus+ Programms nicht für die Erstellung dieser Publikation verantwortlich. Der Inhalt spiegelt ausschließlich die Sichtweise der Autorinnen wider. Die Europäische Union und die Nationale Agentur für Gemeinschaftsprogramme im Bereich Bildung und berufliche Aus- und Weiterbildung (ANPCDEFP) können nicht für die Verwendung der in diesem Material enthaltenen Informationen verantwortlich gemacht werden. Die in diesem Guide verwendeten Bilder und grafischen Elemente stammen aus der kostenlosen Version von Canva oder wurden von den Autorinnen erstellt. Sie wurden im Rahmen einer Bildungs- und nicht-kommerziellen Publikation verwendet.

Autorinnen: Nicoleta Maria PFEFFER-BARBELA und Petra Christine BERNKLAU

EmpowerHER Rural Business - Sustainable and Mindful Business Growth for Women in Rural Areas
Projekt kofinanziert von der Europäischen Union
im Rahmen des Programms Erasmus+ ADU – Kleinere Partnerschaften



REFLEXIONS- & NOTIZSEITE

Raum für deine Ideen



Allgemeine Reflexionsfragen

1. Welche Idee, welcher Gedanke oder welches Gefühl ist gerade in mir präsent?

.....

2. Was hat meine Aufmerksamkeit in diesem Kapitel am meisten geweckt?

.....

3. Was hat dieses Thema mit meinem Leben / Business zu tun?

.....

4. Welche Ressource habe ich bereits und könnte sie stärker nutzen?

.....

5. Welche Herausforderung begegnet mir immer wieder?

.....

6. Was könnte ein kleiner, realistischer nächster Schritt sein?

.....

IDEEN, INSPIRATION, SKIZZEN

.....

.....

.....

.....

.....

.....

AFFIRMATION!

Was ich in mir trage, verdient es, in dieser Welt Gestalt anzunehmen.

Schritt für Schritt baue ich etwas Wertvolles und Einzigartiges auf.

REFLEXIONS- & NOTIZSEITE

Raum für deine Ideen



Allgemeine Reflexionsfragen

1. Welche Idee, welcher Gedanke oder welches Gefühl ist gerade in mir präsent?

.....

2. Was hat meine Aufmerksamkeit in diesem Kapitel am meisten geweckt?

.....

3. Was hat dieses Thema mit meinem Leben / Business zu tun?

.....

4. Welche Ressource habe ich bereits und könnte sie stärker nutzen?

.....

5. Welche Herausforderung begegnet mir immer wieder?

.....

6. Was könnte ein kleiner, realistischer nächster Schritt sein?

.....

IDEEN, INSPIRATION, SKIZZEN

.....

.....

.....

.....

.....

.....

AFFIRMATION!

Was ich in mir trage, verdient es, in dieser Welt Gestalt anzunehmen.

Schritt für Schritt baue ich etwas Wertvolles und Einzigartiges auf.

REFLEXIONS- & NOTIZSEITE

Raum für deine Ideen



Allgemeine Reflexionsfragen

1. Welche Idee, welcher Gedanke oder welches Gefühl ist gerade in mir präsent?

.....

2. Was hat meine Aufmerksamkeit in diesem Kapitel am meisten geweckt?

.....

3. Was hat dieses Thema mit meinem Leben / Business zu tun?

.....

4. Welche Ressource habe ich bereits und könnte sie stärker nutzen?

.....

5. Welche Herausforderung begegnet mir immer wieder?

.....

6. Was könnte ein kleiner, realistischer nächster Schritt sein?

.....

IDEEN, INSPIRATION, SKIZZEN

.....

.....

.....

.....

.....

.....

AFFIRMATION!

Was ich in mir trage, verdient es, in dieser Welt Gestalt anzunehmen.

Schritt für Schritt baue ich etwas Wertvolles und Einzigartiges auf.

EmpowerHER Rural Business

Nachhaltiges und bewusstes Business-Wachstum für
Frauen im ländlichen Raum



PRAXISGUIDE

STORYTELLING, IDEEN, GESCHÄFTSENTWICKLUNG & GEMEINSCHAFT

Deine Geschichte, deine Ideen und die Emotion, die dein Business wachsen lässt

Dieses Lerninstrument richtet sich an Frauen im ländlichen Raum, die ihr Unternehmen oder ihre Geschäftsidee nachhaltig weiterentwickeln möchten – ausgehend von innerer Balance, Klarheit und Vertrauen.

Dieser Guide ist Teil einer Reihe von drei einander ergänzenden Guides:

- Wohlbefinden, Mindfulness & Resilienz im Business
- Storytelling oder die Geschichte des Unternehmens, Ideen, Entwicklung und Gemeinschaft
- Digitale Kompetenzen für die Unternehmensentwicklung

Gemeinsam bieten sie einen ganzheitlichen Ansatz: von innerer Balance über strategische Klarheit bis hin zu praktisch anwendbaren digitalen Werkzeugen.

Nicoleta Pfeffer-Barbela
Petra Christine Bernklau

Kofinanziert durch das Erasmus+ Programm
Partnerschaft Rumänien – Österreich

