

DEIN WUNSCHKUNDENPROFIL

ARBEITSBLATT



DEIN WUNSCHKUNDENPROFIL

Damit du mit deinem Online-Marketing neue Kunden gewinnst, brauchst du eine glasklare Vorstellung davon, wen du überhaupt erreichen willst.

DIE BESTEN KUNDEN FINDEN

Wenn du noch nicht weißt, wer dein idealer Kunde ist, wird es höchste Zeit, dies rauszufinden. Zuerst willst du deine bestehenden Kunden bewerten. Beantworte diese Fragen für jeden deiner Kunden und vergib eine Schulnote von 1-6:

1. Mit wem arbeitest du am liebsten?
2. Wer braucht deine Hilfe am dringendsten?
3. Wer versteht, dass die Arbeit mit dir absolut wichtig ist?
4. Wer bezahlt dich gern ohne deine Preis drücken zu wollen?
5. Wer erzielt mit deiner Arbeit oder deinem Produkt die besten Ergebnisse?
6. Wer empfiehlt dich gern und oft weiter?

MEINE LIEBLINGSKUNDEN

GEMEINSAMKEITEN FINDEN

Jetzt picke dir alle Einser- und Zweier-Kunden heraus und suche nach Gemeinsamkeiten.
Führe sämtliche gemeinsame Merkmale auf.

Altersdurchschnitt	
Einkommen	
Geschlecht	
Familienstatus	
Branche	
Werte	
Glaubenssätze	
Lebensführung	
Hobbies	
Interessen	
Die häufigsten Fragen in Bezug auf dein Angebot	
Die größten Hürden in Bezug auf dein Angebot	



MEIN WUNSCHKUNDE

Name

Alter

Beruf

Wohnort

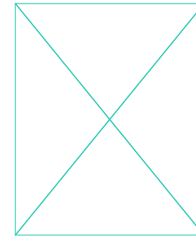


FOTO EINFÜGEN

Trage hier die wichtigsten Merkmale der ersten Seiten ein und ergänze: Welche Sorgen und Nöte halten deinen Wunschkunden in Bezug auf dein Angebot oder Produkt nachts wach? Welche Hoffnungen und Wünsche hegt dein idealer Kunde insgeheim in Bezug auf dein Angebot oder Produkt?

MEIN IDEALER WUNSCHKUNDE