



DEIN WUNSCHKUNDENPROFIL



ANLEITUNG: SO NUTZT DU DAS ARBEITSBLATT

- > Lade dieses PDF auf deinen Rechner herunter. Das hast du wahrscheinlich eh schon automatisch gemacht, aber falls du diese Zeilen in deinem Webbrowser liest, solltest du das ändern. Wir empfehlen, dass du dir unsere PDFs mit einem PDF Leseprogramm anschaust, das du dir auf deinen Computer herunter lädst. Am besten eignet sich unserer Meinung dazu Adobe Reader ([lade es dir hier kostenlos herunter](#)). Sobald du das PDF Leseprogramm installiert hast, klicke auf das heruntergeladene Arbeitsblatt – mit Windows mit der rechten Maustaste auf “Öffnen mit” und beim Mac mit der Control-Taste und “Öffnen mit”. Du hast schon den Adobe Reader auf deinem Rechner? [Prüfe hier](#), ob du die aktuellste Version parat hast.
- > DIGITAL ARBEITEN. Dieses Arbeitsblatt ist beschreibbar, was bedeutet, dass du deine Antworten direkt in dieses Dokument eintragen und speichern kannst.
WICHTIGE INFO: Stelle sicher, dass du das Arbeitsblatt im Adobe Reader geöffnet hast, bevor du mit deiner Arbeit beginnst. Am besten machst du einen kleinen Test, schreibst ein paar Wörter, drückst auf speichern (wir empfehlen, die Datei umzubenennen) und schließt das PDF. Dann öffnest du es gleich wieder, um so zu überprüfen, ob deine Test-Worte auch wirklich gespeichert wurden. Du wirst großartige Ideen haben und wir wollen, dass du sie alle sicher abspeicherst!
- > STIFT UND PAPIER. Wir sind große Fans davon, auch in diesen digitalen Zeiten mit handgeschriebenen Notizen auf Papier zu arbeiten. Nur weil du deine Ideen und Überlegungen in dem PDF speichern kannst, musst du es natürlich nicht. Studien beweisen sogar, dass die Ideen, Gedanken und Notizen, die wir handschriftlich vornehmen, sogar merklich kraftvoller sind als durch tippen am Computer. Sofern das deine favorisierte Art des Arbeitens ist, nutze dieses PDF einfach als Leitfaden für deine Brainstormings, Vorstellungen und Überlegungen und lass deinen Stift über das Papier tanzen! Skizzen und Illustrationen sind selbstverständlich auch erlaubt, wenn das eher deinem Talent entspricht.
- > Solltest du trotz dieser Instruktionen nicht mit den Arbeitsblättern zurechtkommen, schreib uns jederzeit und frühzeitig an antwort@sandraholze.com. Wir möchten, dass du deine Zeit damit verbringst, neue Erkenntnisse zu gewinnen und sie in die Tat umzusetzen – und nicht, auf Kriegsfuß mit der Technik zu stehen (das macht niemandem Spaß!).

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 Preise 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

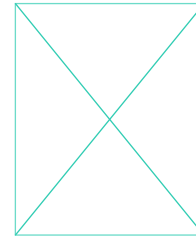


FOTO EINFÜGEN

Trage hier alle Merkmale ein, die du ermittelt hast. 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 wach? Welche Hoffnungen und Wünsche hegt dein idealer Kunde insgeheim in Bezug auf dein Angebot oder Produkt?

MEIN IDEALER WUNSCHKUNDE