

Steckbrief

DEINER IDEALEN KUNDIN ODER DEINES IDEALEN KUNDEN

Halte hier schriftlich fest, wie Dein/e ideale Kundin/idealer Kunde aussehen soll. Denn oft denken wir zu viel an unser Produkt und zu wenig an die/den, die/der es kaufen soll.

Wenn Deine idealen Kunden im Privatbereich zu finden sind:

- › Name:
- › Geschlecht:
- › Alter:
- › Hobbies:
- › Einkommen:
- › Lebenscredo:

Mein idealer B2B-Kunde:

- › Branche:
- › Unternehmensgröße:
- › Unternehmenswerte:

- › Meine ideale Kundin/mein idealer Kunde hat folgendes **Problem / Anliegen:**

- › Meine ideale Kundin/mein idealer Kunde hat folgenden **großen Wunsch:**

- › Meiner idealen Kundin/meinem idealen Kunden fehlen weitere Informationen oder ein bestimmtes Produkt für..... bzw.um.....

DEINE IDEALE KUNDIN / DEIN IDEALER KUNDE

- › Diese **Lebenserfahrungen** hat meine ideale Kundin/
mein idealer Kunde gemacht:

- › Was fehlt meiner idealen Kundin/meinem idealen Kunden in diesem
Moment/in diesem Jahr, um **einen entscheidenden Schritt
weiterzukommen** hinsichtlich ihrer oder seiner beruflichen Entwick-
lung/Wohlempfindens/Auftretens/Wohnstils/Erfolges

- › Was soll Deine ideale Kundin/Dein
idealer Kunde von Dir, Deinen Pro-
dukten/Deinen Dienstleistungen und
Deinem Unternehmen **anderen
berichten**, nachdem er/sie Dein
Produkt oder Deine Dienstleistung
gekauft bzw. in Anspruch genommen
hat?

Nimm diese Informationen als Basis für Dein geschäftliches Tun, vor allem in der Produkt- und Dienstleistungsplanung und in Deinem Marketing! Erfolg haben wir, wenn unser Angebot echte Probleme unserer Kunden löst und ihre wahren Bedürfnisse trifft.