

Erstelle dir einen Steckbrief für deinen Idealen Kunden:

Sei dabei so spezifisch und detailliert wie möglich. Beschreibe deinen Idealen Kunden so genau wie möglich, damit du dich leicht in ihn hineinversetzen kannst und erkennst vor welchen Herausforderungen er steht!

### **Wer ist dein idealer Kunde?**

Geschlecht:

Alter:

Name:

Wohnort:

Familienstatus:

Beruf:

Wohnort:

Was liest dein idealer Kunde am liebsten?

Was schaut er sich im Internet an?

Was googelt er in Verbindung mit deinem Angebot?

Welche Herausforderungen hat dein Idealkunde?

Welche Lösung sucht dein Idealkunde?

Was braucht dein Idealkunde am meisten?

Was beschäftigt ihn?

Was kannst du tun, um ihm seine Wünsche zu erfüllen?

Warum könnte er zögern dein Angebot in Anspruch zu nehmen?

**Auswertung:** Notiere dir 3 Idealkunden-Merkmale, die dir besonders wichtig sind. Frage dich dabei, welche 3 sind die Grundlage einer guten Zusammenarbeit mit dir?