



DEIN LIEBLINGSKUNDENPROFIL

Arbeitsblatt



DEIN LIEBLINGSKUNDENPROFIL - DAS REZEPT

DEINE ZIELGRUPPE VORBEREITEN

1. Wenn du schon Kunden hattest, liste dir einige davon auf und analysiere wie die Zusammenarbeit lief. Wurde das Projekt erfolgreich abgeschlossen? Warst du und der Kunde zufrieden? Hat die Bezahlung für dich gestimmt und wurde ohne Anstalten gezahlt? Wenn du noch keine Kunden hattest, versuche dir Projekte aus Ausbildung oder Studium ins Gedächtnis zu rufen.

-
-
-
-
-
-
-
-
-
-
-

2. **FAKTEN** - Nimm dir nur die Kunden mit den positivsten Erfahrungswerten und schreibe als nächstes auf, was diese Kunden oder Projekte gemeinsam haben. Also das Alter, das Einkommen, den Beruf, die Art des Projektes.

-
-
-
-
-
-
-
-
-
-
-

3. **HOBBIES** - Überlege dir nun zusätzlich welche Eigenschaften diese Menschen noch haben. Welche Hobbies haben sie, welche Facebookseiten liken sie, was googlen sie, welche Blogs oder Zeitschriften lesen sie?

-
-
-
-
-
-
-
-
-
-
-



4. **WERTE** - Du hast nun schon ziemlich viele Informationen bezüglich deines zukünftigen Lieblingskunden herausgefunden. Versuche anhand der dir vorliegenden Daten seine möglichen Werte zu bestimmen!

-
-
-
-
-
-
-
-
-
-
-

AUS DER SICHT DEINES LIEBLINGSKUNDEN

5. **HÜRDEN** - Schreib als nächstes auf welche Probleme, welche technischen oder inhaltliche Hürden dein zukünftiger Lieblingskunde bezüglich deiner Angebote hat. Wo braucht er genau deine Hilfe und warum?

-
-
-
-
-
-
-
-
-
-
-

6. **GLAUBENSsätze** - Neben technischen Themen oder fehlenden Inhalten kann es auch sein, dass dein Lieblingskunde sich selbst durch sogenannte Glaubenssätze blockiert. Überlege dir, wo er sich selbst in Sachen Erfolg im Weg steht.

-
-
-
-
-
-
-
-
-
-
-



7. **WÜNSCHE** - Welche Lösungen würde er sich dringend von dir wünschen und ist bereit, dafür auch angemessenes Geld dafür bezahlen?

-
-
-
-
-
-
-
-
-
-
-
-

8. **FRAGEN** - Welche Fragen hat er dir schon öfters gestellt?

-
-
-
-
-
-
-
-
-
-
-
-

ZUSAMMENFASSUNG ZUM LIEBLINGSKUNDEN

So, wir sind fast fertig. Du hast fleißig gearbeitet und hast nun ein Lieblingskunden-Profil aufgeschrieben. Für eine bessere Übersicht kannst du nun einfach alle Infos in knackigen Stickpunkten in die nachfolgende Infografik eintragen. Einfach die letzte Seite ausdrucken und los geht es. Wenn du Lust hast, gib dem Persönchen in der Mitte noch ein typisches Aussehen.

In Zukunft wirst du nun dein ganzes Tun und dein Inhalte auf diesen Lieblingskunden hin ausrichten. Am Besten bringst du die Grafik dort an, wo du sie beim Arbeiten gut sehen kannst, damit du ab jetzt richtig großartige Inhalte für deine Businesswebseite und deinen Lieblingskunden schaffen kannst!

Und jetzt ran an deinen Lieblingskunden. Nur was angefangen wird, kann auch fertig werden. In diesem Sinne viel Erfolg!

Frederike

Patin des Pixelsyndikats
www.pixelsyndikat.de



