AufDenPunkt
MIT KLARHEIT KUNDEN GEWINNEN

Online-Kurs

Arbeitsblatt Schritt 4: Finde Deine Kunden

Finde Deine Kunden!

In Schritt 3 hast Du herausgearbeitet welche Probleme Dein Produkt / Deine Dienstleistung löst. In diesem Schritt geht es darum herauszufinden, wer diese Problem hat - denn das sind Deine perfekten Kundinnen und Kunden.

1) Wer hat diese Probleme?

Wer profitiert am meisten davon, dass Dein Produkt / Deine Dienstleistung dieses Problem löst? Wer hat einen richtigen Vorteil dadurch? Wem kannst du mit Deinem Produkt / Deiner Dienstleistung am besten dienen?

Bitte sage jetzt nicht, "…Eigentlich haben alle dieses Problem…". ***Alle = niemand!***

Brauchst Du für eine kleine Wohnung mit Laminat und ohne Haustier einen Staubsauger mit superstarker Saugleistung? Nicht wirklich.

Massage ist z.B. für alle gut - stimmt. Aber ältere Menschen legen Wert auf eine andere Form der Massage als Jüngere.

Über lege Dir also, wen Du ansprichst mit Deinem Produkt / Deiner Dienstleistung. Sei bitte wieder so genau, wie möglich.

Auf Den Punkt Christian Aufmkolk
www.aufdenpunkt.jetzt
© 2023 by Christian Aufmkolk

AufDenPunkt
MIT KLARHEIT KUNDEN GEWINNEN

Online-Kurs

Arbeitsblatt Schritt 4: Finde Deine Kunden

Beispiele:

Das Problem, das mein Produkt löst ...	**... haben besonders:**
Teppiche / Polster / Textilien werden besonders sauber	*- Menschen mit Hausstauballergie* *- Menschen mit Haustieren* *- Menschen mit Teppichen, Polstermöbeln, etc.*
eingeschränkte Beweglichkeit, Nackenschmerzen	*- Menschen, die viel im Büro vor dem Bildschirm arbeiten müssen* *- Menschen, die sich aus beruflichen Gründen viel bewegen müssen z.B. Handwerker*

Auf Den Punkt Christian Aufmkolk
www.aufdenpunkt.jetzt
© 2023 by Christian Aufmkolk

AufDenPunkt
MIT KLARHEIT KUNDEN GEWINNEN

Online-Kurs

Arbeitsblatt Schritt 4: Finde Deine Kunden

Und jetzt Du:

Das Problem, das mein Produkt löst	**... haben besonders:**
Problem 1)	
Problem 2)	
Problem 3)	
Problem 4)	
Problem 5)	
Problem 6)	

Auf Den Punkt Christian Aufmkolk
www.aufdenpunkt.jetzt
© 2023 by Christian Aufmkolk

AufDenPunkt
MIT KLARHEIT KUNDEN GEWINNEN

Online-Kurs

Arbeitsblatt Schritt 4: Finde Deine Kunden

2) Deine Kunden noch genauer definieren

In 1) hast Du über das Thema "Problemlösung" bestimmte Gruppen von Menschen herausgefiltert, die besonders von Deinem Produkt / Deiner Dienstleistung profitieren. Jetzt darfst Du diese Gruppe noch genauer eingrenzen.

Warum ist das wichtig?

Wenn Du nicht ganz genau weißt, wen Du ansprechen willst, wird es Dir schwer fallen, Deine Zielkunden zu erreichen. Denke an die Beispiele mit dem Staubsauger und den Yoga-Kursen.

Nimm Dir Zeit für diese Fragen. Mit den Antworten legst Du den Grundstein für Deinen späteren Erfolg. Je genauer Du diese Fragen beantwortest desto mehr Erfolg wirst Du haben.

Lege es zur Seite, wenn Du nicht weiterkommst, mache etwas Anderes (z.B. kochen, essen, Sport, etc.)

2.1) Zielkunden definieren nach soziodemografischen Merkmalen

Definiere Deine Zielkunden nach den folgenden Kriterien:

- *Alter*
- *Geschlecht*
- *Familienstand (ledig, geschieden, verheiratet, Kinder, kinderlos,…)*
- *Regionalität (wo wohnen sie, wie weit von Dir entfernt)*
- *Berufsstand (Angestellter, Selbständiger, Beamter, Unternehmer, Rentner, Arbeitslos, …)*
- *Berufsgruppe (z.B. Mediziner, Handwerker, Ingenieure, Kaufleute, Lehrer, ...)*
- *Bildungsstand*
- *Monatliches Einkommen*

Auf Den Punkt Christian Aufmkolk
www.aufdenpunkt.jetzt
© 2023 by Christian Aufmkolk

AufDenPunkt
MIT KLARHEIT KUNDEN GEWINNEN

Online-Kurs

Arbeitsblatt Schritt 4: Finde Deine Kunden

2.2) Zielkunden definieren nach psychografischen Merkmalen

Jetzt kennst Du Deine Zielgruppe schon ziemlich gut. Aber immer noch nicht gut genug. Denn bisher bist du immer von Dir und Deiner Meinung ausgegangen, was Nutzen und Problemlösungen Deines Produktes / Deiner Dienstleistung betrifft. Jetzt geht es darum, das Ganze zu überprüfen, damit Du nicht in die falsche Richtung läufst. Denn "glauben heißt nicht wissen"…

Für eine erfolgreiche Kundengewinnung solltest Du aber so viel wie möglich wissen und so wenig wie möglich glauben.

Was sind die Vorlieben Deiner Zielkunden, ihre Interessen, was bringt sie dazu, Dein Produkt / Deine Dienstleistung zu kaufen, auf was stehen sie, was wünschen sie sich und was lehnen sie total ab?

- *Was ist für Deine Zielkunden im Leben grundsätzlich wichtig?*

(z.B. sinnvolle Arbeit, materieller Wohlstand, Familie, …)

- *Was ist für Deine Zielkunden in Sachen Arbeit und Beruf besonders wichtig?*
- *Welches sind die dringendsten Wünsche, die Deine Zielkunden haben?*
- *Welches sind die größten Probleme, die Deine Zielkunden haben?*
- *Was wünschen sich Deine Zielkunden von deinem Produkt / Deiner Dienstleistung?*
- *Welches Problem wollen sie lösen, welchen Wunsch wollen sie sich erfüllen, wenn sie Dein Produkt / Deine Dienstleistung kaufen?*

Herzlichen Glückwunsch! Jetzt hast Du Futter für Deine Werbekanone, die wir im nächsten Schritt damit füttern.

Auf Den Punkt Christian Aufmkolk
www.aufdenpunkt.jetzt
© 2023 by Christian Aufmkolk