

DEIN KUNDENAVATAR

Kundenavatar erstellen

Du willst ein Online Business starten? Dann musst du wissen wer deine Zielgruppe ist. Das heißt, du musst deine Zielgruppe definieren und deinen idealen Kunden kennen - also den Kundenavatar erstellen. Klarheit über deinen idealen Kunden, über die Person, die du erreichen willst ist extrem wichtig.

Vielleicht geht es dir wie es mir früher gegangen ist und du hast noch gar keine Ahnung davon, wen du erreichen willst.

Und um das herauszufinden, beantworte die folgenden Fragen. Diese helfen dir dabei einen ersten Eindruck von deinem Wunschkunden zu bekommen.

Übung 1:

Mit welcher Person arbeitest du am liebsten zusammen oder möchtest du am liebsten zusammen arbeiten?	
Wem kannst du mit deiner Expertise am besten helfen?	
Wer möchte unbedingt mit dir zusammenarbeiten?	
Wer bezahlt gerne den Preis für deine Dienstleistung?	
Wer empfiehlt dich gerne weiter?	
Wer erzielt durch deine Arbeit richtig gut Ergebnisse?	

Hast du jetzt Klarheit über deinen idealen Kunden und bist beim Zielgruppe definieren schon einen Schritt weiter?

Gut?

Nun fasse alle deiner Erkenntnisse zusammen, sodass du jetzt deinen Kundenavatar erstellen kannst.

Übung 2: Beschreibe, wer deine idealen Kunden sind.

Wenn du da durch bist, dann kategorisierst du deine Ergebnisse aus **Übung 1 und 2**. So erhältst du einen Überblick, welche Kunden deinem idealen Kundenavatar sehr nahe kommen.

In der folgenden Übersicht trägst du dann alle Daten ein, die dir zu deinem idealen Kunden einfallen bzw. die du weißt und erhältst dadurch Klarheit über deinen Kundenavatar.

Nimm dir Zeit für die **Übung 3**:

Altersdurchschnitt	
Geschlecht	
Familienstatus	
Kinder?	
Berufsfeld	
Jobbezeichnung	
Einkommen	
Ausbildung	
Ziele	
Werte	
Interessen	
Glaubenssätze	
Hobbies	
Wünsche	
Wo informiert sich dein idealer Kunde im Internet?	

Was sind die häufigsten Fragen zu deinem Angebot?	
Was ist die größte Hürde in Bezug auf dein Angebot?	

Jetzt hast du einen ersten Überblick, über deinen Kundenavatar. Wir sind aber noch nicht fertig.

Denn dein Kundenavatar muss greifbar für dich sein.

Was meine ich damit?

Jetzt geht es darum, dass du deinen Kundenavatar - mit den vorhanden Informationen - so detailliert wie möglich beschreibst.

Gehe auch unbedingt auf die Ängste, Sorgen und Nöte deines idealen Kunden ein. Danach musst du die Person so wie einen sehr guten Freund kennen - mit allen Ecken und Kanten.

Und...

Was wünscht sich dein idealer Kunde in Bezug zu deinem Angebot (und würde darüber nicht öffentlich sprechen)?

Füge das jetzt alles zusammen:

Dein idealer Kunde

Name		Füge hier ein Bild deines idealen Kunden ein
Alter		
Beruf		
Wohnort		

Beschreibe deinen idealen Kunden so genau wie möglich: