

## Finde Deinen perfekten Kunden!

Stelle Dir dabei eine Person vor, mit der Du vielleicht schon zusammenarbeitest oder die Du aus Deinem Netzwerk kennst. Wichtig ist, dass Du Dich in die Person hineinversetzt und die folgenden Fragen ehrlich und genau beantwortest.

### 1. Lebenssituation

Ist Dein Kunde männlich oder weiblich?

Wie heißt Dein Kunde?

Ist Dein Kunde verheiratet/geschieden/getrennt/verwitwet/single/in einer Beziehung?

Wie sieht er aus? Größe, Haarfarbe, Augenfarbe, Gewicht

Hat Dein Kunde Geschwister?

Wo wohnt Dein Kunde? Stadt, Dorf, Wohnung, Haus, WG-Zimmer

### 2. Job

Welcher Arbeit geht Dein Kunde nach?

Ist er festangestellt/Freelancer/Teilzeit/Vollzeit/selbständig?

Hat er eine nebenberufliche Beschäftigung?

Ist er glücklich in seinem Job? Wenn ja/nein, warum?

Was verdient er im Monat?

### **3. Interessen**

Was macht Dein Kunde gerne in seiner Freizeit?

Wofür interessiert er sich?

Welche Bücher liest Dein Kunde?

Welche Podcasts hört Dein Kunde?

Welche Blogs besucht Dein Kunde?

Zu welchen Themen sieht er sich Videos auf YouTube an?

Wer sind seine Vorbilder?

### **4. Verhalten**

Hat er eine Morgen-/Abendroutine? Was macht er da?

Auf welchen Social Media Plattformen ist er unterwegs? FB/Insta/YouTube/Pinterest/Twitter...

Recherchiert Dein Kunde gerne gründlich oder entscheidet er schnell?

Welche Werte hat er? Was ist ihm z.B. in einer Freundschaft wichtig?

### **5. Herausforderungen**

Welche Probleme hat Dein Kunde gerade?

Welches Worst-Case-Szenario geht ihm immer wieder durch den Kopf?

Was kann ihm im schlimmsten Fall passieren?

Ist er bereit, das Problem anzugehen?

Falls nein, was hält ihn aktuell davon ab?