

Kreiere deinen idealen Kunden-Avatar

Dies ist eine der spannendsten Übungen überhaupt! Ich LIEBE sie und bitte dich, diese wirklich genau – und immer wieder – durchzuarbeiten. Je genauer und detaillierter du diese Übung machst, umso präziser kannst du deine Kunden ansprechen und dich deutlich von deinen Mitbewerbern abheben.

Denke an deinen IDEALEN Kunden! Was haben sie alle gemeinsam? Liste alle Eigenschaften auf, die dir dazu einfallen.

Demographische Eigenschaften sind Alter, Geschlecht, Beruf, soziale Stellung, Ausbildung, etc.

psychographische Eigenschaften sind Werte, Glaubenssätze, Lifestyle, Hobbys, etc.

Füge nun diese Eigenschaften zusammen und ordne sie **EINER KONKRETEN** Person zu. Stell dir dazu eine Person vor, die deinem idealen Kunden entspricht. Wenn dein Idealer Kunde zur Tür hereinkommt, welche dieser Eigenschaften hat er oder sie? Sei so spezifisch wie möglich.

Beschreibe die Person so genau wie möglich, so genau, dass du sogar siehst, welche Schuhe sie trägt. Sind es Turnschuhe, High-Heels, Flip-Flops? Versuche zu denken wie sie, zu fühlen wie sie, versuche zu reden wie sie, versuche, ihre Gefühle zu fühlen. Je genauer du sie vor dir siehst, desto exakter kannst du ihre Wünsche, Ängste und Probleme erkennen.

Kreiere deinen idealen Kunden-Avatar

Name

Alter

Geschlecht

Haarfarbe

Familienstand

Kinder (mit Namen)

Wohnort

Beruf

Glaubenssätze

Lieblingsbücher, -musik, -filme

Welche Magazine / Zeitschriften liest sie / er

Welche Blogs / Internetseiten besucht er / sie regelmäßig

Welche Events, Messen, Konferenzen besucht er / sie

Was macht er / sie in der Freizeit

Welche Hobbys hat er / sie

Welche heimlichen Leidenschaften hat er / sie

Welche Idole hat er / sie

Welches Auto fährt er / sie

Wo möchte er / sie unbedingt mal Urlaub machen

Kreiere deinen idealen Kunden-Avatar

Nun **WERDE zu deinem idealen Kunden**, werde selbst dein Kunden-Avatar. Gehe in ihren / seinen Schuhen, schaue durch seine / ihre Augen. Was GENAU fühlt und denkt dein idealer Kunde, wenn er dein Produkt, dein Angebot kauft? Was sind die stärksten Emotionen?

Was sagt er oder sie in diesem Moment zu sich selbst? Welche Gedanken gehen ihr / ihm durch den Kopf? Welche Geschichte erzählt er / sie sich in dem Augenblick?

Schreibe alles auf, auch die Sachen, die man normalerweise nicht laut ausspricht! Notiere alles, was dir in den Sinn kommt, was dein idealer Kunde denken, fühlen, sagen könnte. Schreibe deine Gedanken so, als wärst du sie oder er. Schreibe sie in der Ich-Form.

Ich kann mir gut vorstellen, dass du hier und jetzt die Übung gerne abbrechen würdest. ABER – glaube mir, wenn ich dir versichere, dass **DAS der eigentliche Grundstein für dein Business ist!** Es ist die allerwichtigste Übung des gesamten Programms. Wenn du hier aufhörst, baust du dir lediglich ein zügiges Kartenhaus auf – aber bestimmt kein Business, das langfristig erfolgreich ist und Spaß macht!

Kreiere deinen idealen Kunden-Avatar

Gehe tief und noch tiefer!

Jetzt hast du schon viel Zeit in der Haut deines Idealkunden verbracht. **Jetzt ist es Zeit, noch tiefer zu gehen. Beantworte die folgenden Fragen so, als wärst du dein Idealkunde.** Sei ehrlich. Sehr ehrlich und aufrichtig. Achte darauf, was aus deinem Innersten kommt. Sei brutal, wenn nötig. **Beantworte ALLE Fragen:**

Wovor hast du Angst, dass es wahr werden könnte?

Was lässt dich nachts nicht schlafen? Worüber zerbrichst du dir den Kopf?

Wo siehst du gar nicht so genau hin, weil es weh tut?

Was ist dein Horrorszenario, dein Worst-Case?

Was ist dein Horrorszenario das noch viel schrecklicher wäre als dein jetziges Horrorszenario?

Was befürchtest du, wie würden deine Freunde, deine Familie reagieren, wenn sie von deiner Situation wüssten?

Was befürchtest du, wird in deinem Leben ganz arg schief laufen, wenn du die Situation nicht änderst oder sich sogar verschlechtern würde?

Über welche Lebensbereiche würdest du die Kontrolle verlieren, wenn sich dich Dinge nicht rasch ändern?

Kreiere deinen idealen Kunden-Avatar

Auch wenn's schwer fällt, mach weiter. Beantworte die Fragen mit allen Kräften. Werde zu deinem Kunden-Avatar und verstehe ihn besser und besser. **Tauche ein in diese Rolle, so wie es Oscar-Preisträger tun.**

Was wünschst du dir heimlich, das bezüglich deiner Situation wahr ist?

Was hoffst du, das bezüglich deiner Situation wahr ist?

Was wetttest du ist wahr bezüglich deiner Situation?

Was wäre die „Ach du Schande“ – ich kann nicht glauben, dass es DAS gibt Traum-Lösung für deine Situation, für die du beinahe jeden Preis zahlen würdest?

Falls es sie gäbe, wie würde diese Lösung aussehen?

Wie würden die anderen auf dich reagieren, wenn sie sehen, wie perfekt du die Situation in den Griff bekommen hast?

Was könntest du tun, erreichen oder bekommen, wenn deine Traum-Lösung wahr würde?

Für welche Lebensbereiche hättest du wieder mehr Power, mehr Energie, wenn deine Traum-Lösung eintreten würde?

WOW – Jetzt, wo du diese Fragen alle ausgearbeitet hast, hast du Seiten um Seiten Informationen zu deinem Traumkunden, deinem Kunden-Avatar.

Das ist DIE Grundlage für deine Webtexte, deinen Verkauf und deine Werbemittel. Mit diesen Informationen bist du nun in der Lage, Angebote und Produkte zu entwickeln, die deinen Kunden wirklich helfen und tatsächliche Probleme lösen und - sich verkaufen!

Diese Übung solltest du für jedes neue Angebot oder Produkt wiederholen, das du entwickelst.