



Dein idealer Kundenavatar

Demografisches Profil

Beschreibe eine Person aus deiner idealen Zielgruppe

Name	Alter	Geschlecht
Wohnort		
Beruf	Einkommen	
Bildungsgrad	Beziehungsstatus	

Soziologisches Profil

Tauche in die Welt deiner idealen Kunden ein:
Was hören sie im Alltag? Welche Informationen konsumieren sie?

Laut dem DISG-Modell würde ich sie wie folgt beschreiben:

Welche Werte sind ihnen wichtig im Leben?

Soziologisches Profil

Welche Werte muss eine Person ausstrahlen, mit der meine Zielgruppe zusammenarbeiten möchte?

Welche Tonalität erwartet meine Zielgruppe von mir? *

[* Testosterongeladen, aggressiv, ruhig, sachlich, empathisch ...]

Woher beziehen sie primär ihre Informationen?

Welche Bücher stehen vermutlich in ihrem Bücherregal?

Welche Zeitschriften lesen sie?

Welche Podcasts hören sie?

Soziologisches Profil

Welche Worte wirken abschreckend auf meine Zielgruppe?

Psychografisches Profil

Wie tickt dein Kundenavatar?

Was sind die Kaufmotive, Wünsche, Ziele und Probleme?

Mit welchen Herausforderungen hat dein Kundenavatar zu kämpfen?

Welche Konsequenzen entstehen auf lange Sicht, wenn dein Kundenavatar keine Hilfe bei seinem Problem erhält?

Psychografisches Profil

Inwiefern äußert sich ein Problem im alltäglichen Leben des Kundenavatars? Zu welchen frustrierenden Situationen führen diese Probleme?

Was sind die dominanten Gefühle? Warum?

Welche Sorgen und Gedanken halten deinen Kundenavatar nachts wach?

Worüber ist er wütend?

Psychografisches Profil

Wovon ist dein Kundenavatar genervt?

Was sind die Wünsche und Träume deines Kundenavatars?

Was hofft deine Zielgruppe mit deiner Hilfe zu erreichen?

Woran erkennen sie, dass sie Fortschritte machen?

Psychografisches Profil

Welche Gefühle **will** dein Kundenavatar erleben? Warum?

Was begehrt dein Kundenavatar insgeheim am meisten? *

Beispiel: Er möchte sein eigenes Online-Business aufbauen, weil er sich insgeheim nach Freiheit und Unabhängigkeit sehnt.

[* Welche emotionalen Zustände, etwa „Anerkennung“ oder „Liebe“]

Angenommen, einer deiner Traumkunden arbeitet dein Programm vorbildlich durch und setzt alles um, was du ihnen sagst. Nenne 3 greifbare Vorteile, inwiefern sich ihr Leben zum Positiven verändert hat.

Hilfreiche Fragen

Diese Fragen helfen dir, noch tiefer in den Kopf deiner Zielgruppe einzutauchen.

Welche Metapher, Zitate oder bildhafte Sprache benutzen sie, um ihre Problem zu beschreiben?

Beispiel: todmüde, energielos, aufgebläht, wie ein Sack, kann mich zu nichts motivieren, als sei ich überfahren worden, es fühlt sich so an, als sei ich in einem Kreisverkehr ohne Ausfahrt, in einer dauerhaften Schleife aus Neuanfängen...

Was muss deine Zielgruppe über eine andere Person wissen, um sie als vertrauenswürdig zu betrachten?

Welche Einwände könnten sie zögern lassen, in dich und deine Produkte zu investieren?

Hilfreiche Fragen

Welche Ratschläge hören sie von anderen Influencern oder Experten?

Was haben sie schon versucht, das aber nicht funktioniert hat? Warum hat es nicht funktioniert?

Beispiel: Sie haben schon etliche Diäten gemacht, haben aber dennoch immer wieder zugenommen.

Notizen