

So findest du deine Zielgruppe

Arbeitsblatt

Finde deine Traumkunden-Zielgruppe

Damit deine Praxis gut läuft und sich sukzessive füllt, ist es wichtig, dass du weißt: wer sind meine Traumkunden?

Mit diesem Arbeitsblatt zeige ich dir, wie du das Schritt für Schritt herausfindest.

1. Schritt: Auf welche Lieblingskunden hättest du am meisten Lust?

Stell dir deinen idealen Kunden vor. Komm dabei so richtig aus einer egoistischen Ecke und überlege: auf wen hätte ich am meisten Lust?

- Welche Menschen habe ich gerne um mich?
- Was tun diese Menschen? Womit beschäftigen sie sich?
- Was ist ihnen wichtig?
- Was haben diese Menschen an sich, das sie so anziehend für mich macht?
- Wie sprechen sie?
- Wie stehen sie grundsätzlich in der Welt?

2. Schritt: Welche meiner Kunden kommen dem schon ziemlich nahe?

Im nächsten Schritt näherst du dich deinen Kunden von der anderen Seite: wem kann ich mit meinem Angebot am besten dienen?

Nimm dir deine bestehenden Kunden vor und schaue, mit wem läuft es richtig gut? Welchen deiner Kunden kannst du am allerbesten dienen? Analysiere deine bestehenden Kunden anhand folgender Fragestellung:

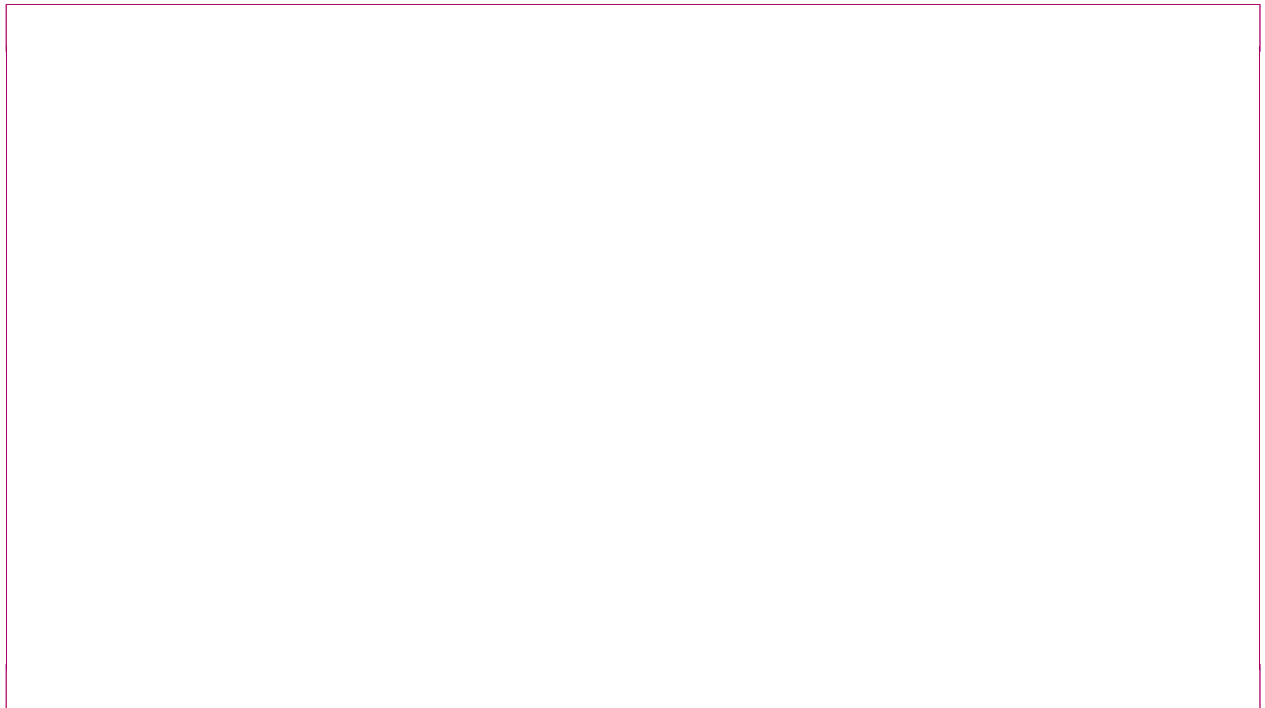
- Für wen arbeitest du gerne?
- Welche deiner Kunden profitieren am meisten von der Arbeit mit dir?
- Wer bezahlt dich gerne?
- Welche deiner Kunden sind begeistert von dir und empfehlen dich gerne weiter?

Falls du noch keine Kunden hast: überlege, wer aus deinem Freundes- oder Bekanntenkreis in diese Kategorie gehören könnte. Oder denke dir ganz konkrete Personen aus, die besonders von deinem Angebot profitieren könnten.

3. Schritt: Finde Gemeinsamkeiten

Jetzt geht es darum, dich in diese Personen hinein zu fühlen und Gemeinsamkeiten zu finden. Dabei helfen dir folgende Fragen weiter:

- Alter + Geschlecht
- Familienstatus
- Einkommen
- In welchem Bereich oder Beruf arbeiten deine Traumkunden?
- Welche Hobbys haben sie und wofür interessieren sie sich?
- Welche Werte sind deinen Traumkunden wichtig?
- Welche Glaubenssätze schleppen sie mit sich herum?
- Über welche Probleme stolpern deine Kunden regelmäßig?
- Welche Themen fordern sie immer wieder heraus?
- Wovon träumen sie?
- Was wünschen sie sich von dir?



Schreibe die wichtigsten Merkmale deiner Traumkunden heraus und versuche, dir ein so konkretes Bild wie möglich von deiner Traumkunden-Zielgruppe zu machen.

Fertig ist dein Traumkunden-Profil!

