

WIE GUT KENNEN SIE IHRE KUNDEN?

Machen Sie den Schnelltest!

Stellen Sie sich eine* Ihrer Kund*innen vor. Sie sehen sie/ihn vor Ihren Augen? Dann geht es los. Sie haben **10 Minuten** Zeit. Seien Sie so konkret wie möglich!

Abschnitt 1: Person

Geschlecht	Weiblich	Männlich	Divers
Alter (von-bis)			
Familienstand	Single	Verheiratet	Partnerschaft
Beruf/Beschäftigung			
Einkommensniveau	Niedrig	Mittel	Hoch
Hobbies/Interessen			

Abschnitt 2: Motivation

Versetzen Sie sich in Ihr*e Kund*in! Warum kommt sie/er/* zu Ihnen? Warum kauft sie/er/* die Produkte aus Ihrem Sortiment?

Bitte füllen Sie den unten stehenden Lückentext. Seien Sie so konkret wie möglich.

Beispiel: „Wenn ich von der Arbeit komme, dann will ich in ruhiger, entspannter Atmosphäre das Angebot kennenlernen, damit ich dabei meinen Feierabend genießen kann.“

Wenn ich _____ ,

dann will ich _____ ,

damit ich _____ .

Abschnitt 3: Kaufkriterien

Nehmen Sie wieder die Sicht Ihre* Kund*in ein.

Welche Faktoren führen zum Kauf?

Welche zum Nicht-Kauf?

Welche Werte/Einstellungen beeinflussen maßgeblich die Kaufentscheidung?

Über welche Kanäle erreichen Sie Ihr* Kund*in?

Abschnitt 4: Angebot

Welche Ihrer Produkte/Leistungen treffen die Bedürfnisse diese* Kund*in am besten?

Welches Verkaufsargument verfängt bei diese* Kund*in am besten?

Auswertung

Wenn Sie diesen Schnelltest innerhalb der Zeit stichhaltig und zufriedenstellend jeweils für die wichtigsten Ihrer Kund*innen durchführen konnten, dann sind Sie perfekt aufgestellt. Herzlichen Glückwunsch! Ihre Kund*innen sind sicherlich genau so zufrieden wie Sie.

Sie haben alles ausgefüllt, sind aber mit einigen Antworten nicht ganz zufrieden oder haben länger gebraucht als 10 Minuten? Sie wissen schon eine ganze Menge über Ihre Kund*innen. Doch etwas Entwicklungspotenzial gibt es. Nutzen Sie unser Arbeitsbuch, um die Lücken zu füllen und mehr über Ihre Kund*innen zu erfahren. Es lohnt sich!

Es war schwer. Es fehlen Ihnen Antworten und Sie sind nicht zufrieden? Dann nutzen Sie unser Arbeitsbuch, um in Ruhe die Bilder von Ihren Kund*innen zu entwickeln, die Sie für Ihren unternehmerischen Erfolg benötigen. Auf Wunsch begleitet die Autor*in des Arbeitsbuchs Sie dabei.