

Erstelle Deinen Kundenavatar

Besonders zu Beginn des eigenen Online-Business ist es wichtig, dass Du Dir Gedanken über Deinen Wunschkunden machst. Nur, wenn Du weißt, wer Deine Zielgruppe ist, dann kannst Du Deine Website sowie Deine Produkte darauf abstimmen. Leicht gesagt, denn viele Unternehmer wissen auch nach längerer Zeit immer noch nicht, wer denn wirklich ihre Zielgruppe ist.

Deshalb erhältst Du in dem PDF-Dokument sämtliche Informationen zur Erstellung des eigenen Kundenavatars.

Liebe Grüße

Isabella Krystynek

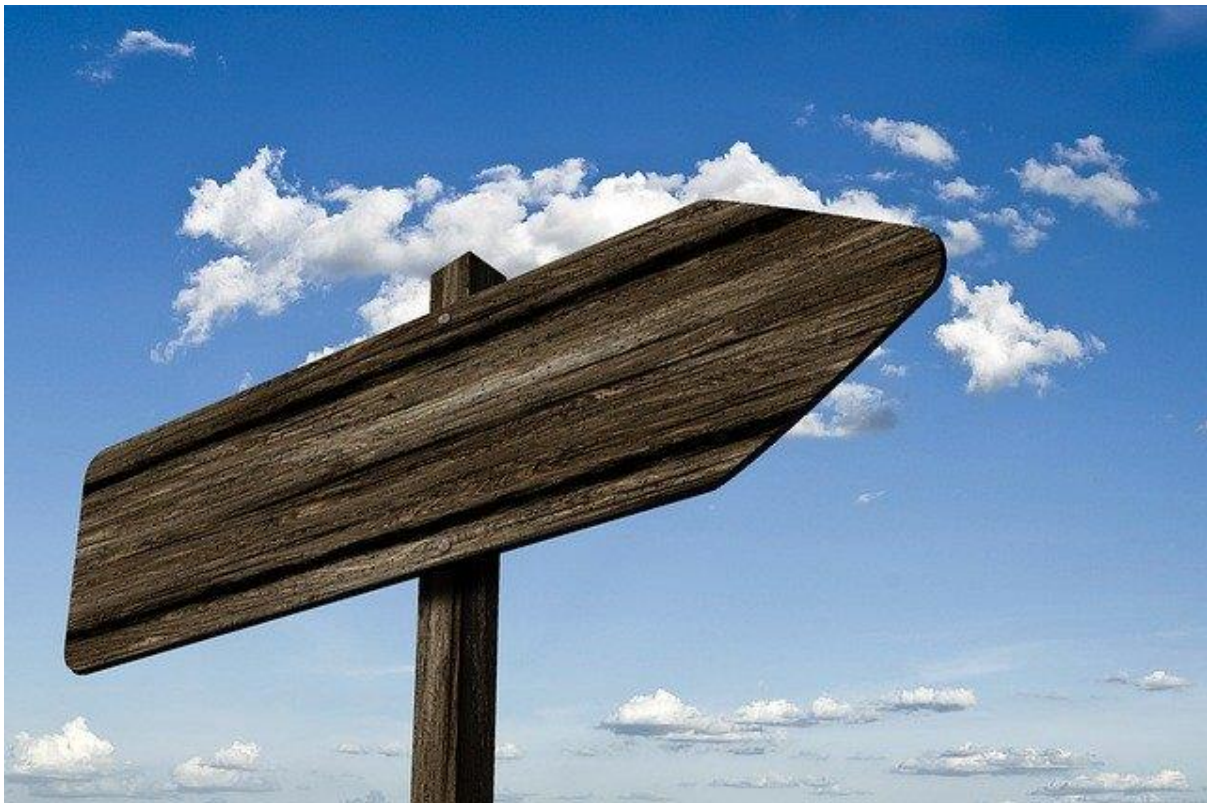


1. Finde Deine profitable Zielgruppe

Um wirklich Traffic auf Deinen Seiten zu generieren, solltest Du Dir Gedanken zu Deinen Wunschkunden machen. Denn, wenn Du weißt, wer Deine Zielgruppe ist und Deine Beiträge, Seiten und Produkte danach anpasst, dann wirst Du nachhaltig Deinen Erfolg erreichen.

Hierfür gibt es 4 wesentliche Eigenschaften:

1. Ist Dein Wunschkunde eine Geschäfts- oder Privatperson?
2. Gehe hierfür genauer auf die demografischen Angaben ein:
 - a. Alter & Wohnort
 - b. Familienstand & Geschlecht
 - c. Monatliches Einkommen
 - d. Ausgeübte Hobbies
3. Welche Wünsche und Leidenschaften hat Dein Wunschkunde?



2. Lege Dir einen eigenen Kundenavatar an

Der erste Schritt für die Zielgruppenfindung ist die Erstellung eines passgenauen Kundenavatars. Hierfür habe ich auf den nächsten Seiten ein Formular erstellt, das Du für Dich ausdruckst und anschließend ausfüllst.

Wirklich Traffic generieren kannst Du nur dann, wenn Besucher auf Deine Seiten kommen, die sich tatsächlich für Dein Produkt interessieren.

Mein Tipp:

Fülle zuerst nur die Felder zu den Fragen aus, wenn Dir eine passende Antwort einfällt. Die fehlenden Antworten kannst Du auch nachträglich einfügen.

Nachdem Du Deinen Kundenavatar definiert hast, erhältst Du vielfältige Entscheidungshilfen für Deine weiteren Aktivitäten in Deinem Business.

Anschließend überlege Dir, wie Du Deinem Wunschkunden Mehrwert bieten kannst.

Trägt sich ein Wunschkunde z.B. für einen Newsletter ein, dann ist das eine Bestätigung, dass dieser sich für Deinen Inhalt interessiert.

Mache Dir ebenfalls Gedanken über die Kommunikation mit Deinem Wunschkunden. Wichtig hierbei ist, dass er sich von Dir verstanden fühlt.

Zusammengefasst:

Durch die Erstellung eines Kundenavatars lernst Du Deine zukünftigen Kunden besser kennen. Du kannst Deinen Kundenavatar hierfür nutzen:

- Für die Ansprache – On- und offline
- Für die Optimierung Deiner Seiten, Blogs und Produkte
- Für die Erstellung von Mehrwerten (Freebie, Checklisten...)
- Um sich in den Kunden hineinzusetzen.

3. Fülle das Formular für die Erstellung Deines Kundenavatars aus.

Dein Projektname: _____

Geschäftsperson Privatperson

Demokratische Angaben:

Alter: _____ Wohnort: _____

Familienstand: _____ Geschlecht: männlich weiblich

Monatliches Einkommen: _____ €

Ausgeübte Hobbies:

Weitere Fragen:

Fülle diese Fragen aus, wenn Du Dich näher mit dem Thema Kundenavatar beschäftigen möchtest. Je genauer Du bist, umso einfacher wird in Zukunft die Zielgruppenfindung sein.

Welche Probleme / Sorgen hat Dein Wunschkunde?

Wie kam es zu dieser Situation?

Was macht Deinem Wunschkunden Angst / wütend?

Gab es Veränderungen in seinem Leben? Wenn ja, welche?

Gab / gibt es alltägliche Hürden, die zu bewältigen sind?

Gibt es etwas, was Dein Wunschkunde bisher vergebens versuchte?

Wenn ja, was hat Dein Wunschkunde bisher versucht?

Welche besonderen Wünsche hat Dein Wunschkunde?

Gibt es Motivationen, die Deinem Wunschkunden vorantreiben?

Sonstige Notizen zu Deinem Wunschkunden:
