

„Strategie zum Anpacken“

Mein Unternehmen ist einzigartig!



**Chancen für optimalen
Unternehmens-Erfolg**

Checkliste Idealkunden

o Erstellung eines Idealkunden - Kundenavatar - Business-Avatar

In meinen Beratungen und Coachings vor allem bei KMU's stelle ich immer wieder fest, dass viele sich einfach nicht klar sind, wer eigentlich ihre eigene Zielgruppe oder Kundenkreis ist. Es heisst dann immer wieder: "Jeder ist mein Kunde".

Doch man kann nicht beispielsweise alle 80 Millionen Deutsche umarmen – es geht einfach nicht! Ausserdem muss ein Jugendlicher ganz anders angesprochen werden als ein Rentner oder ein Angestellte ganz anders als Einkäufer eines Konzerns oder eine Abteilungsleiterin als eine Hausfrau usw. usw.

Deshalb kann ich Sie nur motivieren und inspirieren: kreieren Sie doch einfach mal Ihren Lieblingskunden und nehmen diesen als Stellvertreter für die gesamte Zielgruppe.

Sie werden dann direkt spüren, dass die gesamte Kundenansprache viel leichter und auch viel gezielter wird. Es wird einfach einfach einfach!

Stellen Sie sich also Ihren Idealkunden richtig bildlich vor. Beschreiben Sie ihn. Er ist ab sofort Ihr Ansprechpartner, wenn es um Kundenansprache geht. Er ist stellvertretend für Ihr gesamtes definiertes Zielgruppensegment.

o Nutzen des Kundenavatars

Ihr visualisierter Idealkunde oder besser gesagt, Ihr Kunden- oder Business-Avatar erleichtert es Ihnen, sich in Ihre Zielgruppe hineinzusetzen.

An ihm können Sie die 6 Denk-Hüte nach der Methode von Edward de Bono bestens anwenden.

Dabei steht jeder Hut symbolhaft für eine bestimmte Denkrichtung. Spielen Sie

damit. Setzen Sie nacheinander einen weißen, roten, schwarzen, gelben, grünen und blauen Hut auf. So erlangen Sie ein umfassendes Bild über Ihre Zielgruppe.

Der weiße Hut steht für analytisches Denken, Objektivität, Neutralität:

Setzen Sie Ihre Konzentration auf Informationen, Tatsachen, Erwartungen ohne Bewertung oder Beurteilung – Welches Zahlenmaterial, welche wissenschaftlichen Untersuchungen oder welche gesicherten Erkenntnisse hat Ihr Idealkunde über Sie, Ihre einzigartige Problemlösung und Ihr Unternehmen? Z.B.: Mengen, Liefertermine, Preise, Konditionen etc.

Der rote Hut steht für Intuition, Emotionen, rein subjektives Empfinden mit der Konzentration auf Gefühle und persönliche Meinungen. Was könnte Ihr Idealkunde für positive aber auch negative Gefühle wie z.B. Ängste, Freude, Zweifel, Hoffnungen, Frustration, Sympathie etc. von Ihnen haben? Was für eine Meinung hat der Kunde von Ihnen – z.B. ist immer pünktlich, überdurchschnittliche Qualität, Angst bei Exporten, persönliche Zuneigung etc.

Der schwarze Hut steht für objektiv(!) negative Aspekte, für eine kritische Risikobetrachtung, begründete Probleme, Gefahren, Zweifel, Skepsis, Kritik und Ängste. Was könnte Ihr Idealkunde an Ihnen auszusetzen haben, was spricht sachlich gegen Ihr Lösungsangebot – Worst-Case Szenario – z.B. altmodisches Design, zu hohe Rüstzeiten, geringe Tages-Kapazität etc.

Der gelbe Hut steht für objektiv(!) positive Aspekte, für wohlwollend optimistische Betrachtung. Welche Chancen eröffnen Sie Ihrem Idealkunden, was für Pluspunkte, für realistische Hoffnungen, erstrebenswerte Ziele sprechen für einen Kauf bei Ihnen – Best-Case Szenario – z.B. modernste Technologie, geringe Energiekosten, Maschine der Superlative etc.

Der grüne Hut steht für kreatives, assoziatives Denken mit neuer Ideenfindung für

konstruktives Wachstum. Welche neuen Ansätze, welchen Zusatznutzen, welche verrückten, provokante Einfälle könnten Ihrem Idealkunden in den Sinn kommen? Z.B. neue Märkte besetzen, größte Produkt der Welt herstellen etc.

Der blaue Hut steht für ordnendes, moderierendes Denken, für Kontrolle und Überblick über den gesamten Einkaufs-Prozess aus einem übergeordneten Blickpunkt. Wie könnte Ihr Idealkunde die Ergebnisse zusammenfassen, was für Plus- und Minuspunkte könnte er abwägen? Z.B. lange Lieferzeit, dafür geringe Transportspesen etc.

Fassen Sie nun noch einmal die gewonnenen Erkenntnisse zusammen – wie könnte Ihr Idealkunde insgesamt über Sie, Ihr einzigartiges Problem-Lösungsangebot, Ihr Unternehmen denken? Wie könnte Ihr Kunde Sie sehen, was über Sie sagen, für Sie tun, von Ihnen denken und was würde er fühlen oder hören?

Quelle: <http://elite-business-club.de/kunde-wird-entlarvt>

o Ihr persönlicher Idealkunde

– Ihr Kunden- oder Business-Avatar

Investieren Sie ein wenig Zeit zur Erstellung Ihres Idealkunden/Kunden-/Business-Avatars.

Sie haben Ihr Lösungsangebot entwickelt. Im nächsten Schritt haben Sie Ihr Zielgruppensegment definiert – nämlich die Kunden, die genau dort das größte Problem haben, wo Sie die einzigartige allerbeste Lösung anzubieten haben.

Stellen Sie sich nun bildlich einen idealen Vertreter Ihrer Kundengruppe vor.

Entwickeln Sie Ihren Kundenavatar wie folgt:

- geben Sie ihm einen fiktiven Namen (z.B. Günther Freudenberg)
- Alter
- Familienstand
- Kinder ja/nein , wie viele
- Haustier?
- AUsbildung
- Lebensumstände bzgl. Finanzen, Ressourcen etc.
- bei Firmen:
 - Art des Unternehmens
 - Anzahl Mitarbeiter
 - Umsatz/Jahr
 - Gewinn/Jahr
- Projektrelevante Fragen: z.B. Ist er Firmeninhaber? Hat er was studiert? usw.
- Was sind die Wünsche, die Ihr perfekter Lieblingskunde an Ihr einzigartiges Lösungsangebot stellt?
- Was für Ansprüche stellt er?

- Was für Ängste oder Frustrationen hat?
- Was für Probleme hat er, was ist sein dringendstes Problem, was sie lösen können?
- Sucht er aktuell nach einer Lösung oder ist das Problem nicht so akut?

Suchen Sie im Internet nach einem Bild für den Namen Ihres Avatars. Oder erstellen Sie eins nach Ihren Vorstellungen (<http://www.myblogtrainer.de/avatar-maker-top10/>).

Nutzen Sie es – es ist ja nur für Sie zur bildlichen Vorstellung und einfacheren Visualisierung. So bekommt Ihre Zielgruppe ein menschliches Gesicht. „Fühlen“ Sie, was er will, was er braucht...

Schreiben Sie die Story von Ihrem Avatar in der Ich-Form:

z.B. Ich Günther Freudenberg bin Ingenieur und habe ein technologisches Unternehmen mit 8 Mitarbeitern. Wir haben eine weltweit einzigartige Technologie für xyz entwickelt und ich will jetzt unbedingt den Markt erobern. etc. etc.



Vorname, Name

Alter

Familienstand

Kinder ja/nein , wie viele

Haustier?

Ausbildung

Lebensumstände bzgl. Finanzen, Ressourcen etc.

bei Firmen:

Entscheider / Nutzer

Art des Unternehmens

Anzahl Mitarbeiter

Umsatz/Jahr

Gewinn/Jahr

Projektrelevante Fragen: z.B. Ist er Firmeninhaber? Hat er was studiert? usw.

Was für Ansprüche stellt er?

Was sind seine 10 größten Schmerzen:

- 1.
- 2.
- 3.
- 4.
- 5.
- 6.
- 7.
- 8.
- 9.
- 10.

Wo schmerzt es ihm am Allermeisten?

Was sind seine 10 größten Ängste oder Frustrationen:

- 1.
- 2.
- 3.
- 4.
- 5.
- 6.
- 7.
- 8.
- 9.
- 10.

Welches ist die allergrößte Angst oder Frustration?

Was sind seine 10 größten Probleme:

- 1.
- 2.
- 3.
- 4.
- 5.
- 6.
- 7.
- 8.
- 9.
- 10.

Welches ist das allergrößte Problem?

Sucht er aktuell nach einer Lösung oder ist das Problem nicht so akut?

Was sind seine 10 größten Vorurteile:

- 1.
- 2.
- 3.
- 4.
- 5.
- 6.
- 7.
- 8.
- 9.
- 10.

Welches ist das allergrößte Vorurteil?

Was sind seine 10 größten Wünsche und Sehnsüchte:

- 1.
- 2.
- 3.
- 4.
- 5.
- 6.
- 7.
- 8.
- 9.
- 10.

Welches ist der allergrößte Wunsch, die der perfekte Idealkunde auf Ihr Lösungsangebot hat?

Was sind seine 10 größten Ziele und Bedürfnisse:

- 1.
- 2.
- 3.
- 4.
- 5.
- 6.
- 7.
- 8.
- 9.
- 10.

Welches ist der allergrößte Wunsch, die der perfekte Idealkunde auf Ihr Lösungsangebot hat?

Was sind seine 10 häufigsten Fragen meiner Kundschaft:

- 1.
- 2.
- 3.
- 4.
- 5.
- 6.
- 7.
- 8.
- 9.
- 10.

Die allerhäufigste Frage?

Was sind seine 10 Fragen, wo ich meine, die er eigentlich stellen sollte:

- 1.
- 2.
- 3.
- 4.
- 5.
- 6.
- 7.
- 8.
- 9.
- 10.

Welches ist die bedeutendste Frage?

Was sind seine 10 heissesten Branchen-News:

- 1.
- 2.
- 3.
- 4.
- 5.
- 6.
- 7.
- 8.
- 9.
- 10.

Welche erregt die meiste Aufmerksamkeit?

Die 10 größten Tipps und Anregungen, die meinen Business-Avatar glücklicher machen würde, worüber er sich freuen würde:

- 1.
- 2.
- 3.
- 4.
- 5.
- 6.
- 7.
- 8.
- 9.
- 10.

Die Anregung, die meine Zielgruppe am glücklichsten macht:

Welches Bedürfnis kann ich mit meinem einzigartigen Lösungsangebot am, Allerbesten erfüllen?

Braucht mein Business-Avatar dies wirklich – ist das sein wirkliches Bedürfnis?

Wie kann ich das erfolgreich kommunizieren?

Siehe Zielgruppentest

Lust auf Erfolg

Alles für ihren Unternehmens-Erfolg

unternehmens-gewinne.de

Das GRATIS-Starterpaket für Ihr Unternehmens-Wachstum

Alltagsstress, keine Zeit und sich um alles kümmern müssen, müssen nicht sein!

Mit einer Strategie geht alles viel leichter, kosten- und ressourcensparend und mit exorbitanten Erfolg, weil genau dafür wurde sie seinerzeit von den Feldherren erfunden!

Für zukunftssicheres Unternehmens-Wachstum, für Freude an (exorbitant) profitablen Gewinnen und für Spass am Unternehmertum haben wir Ihnen als erfolgsorientiertes Unternehmen dieses kostenfreie Starterpaket geschnürt.

Willkommen im Club der erfolgreichen Unternehmer!

Holen Sie sich dieses [GRATIS-ABC-Starterpaket](#)

und lassen Sie sich inspirieren und motivieren für Ihren Unternehmenserfolg.

Erfahren Sie, wie Sie mit einer optimalen Unternehmens-Strategie Zeit, Energie + Ressourcen sparen und wieder mehr wertvolle Zeit für das Wichtige im Leben gewinnen!

- freuen Sie sich auf 2 kostenfreie EBooks aus der Reihe "Mein Unternehmen ist einzigartig"
- nutzen Sie die Business-Avatar-Checkliste,
- lassen Sie sich vom monatlichen Gratis-Erfolgsletter inspirieren + motivieren
- und reservieren Sie sich Ihren persönlichen kostenfreien Gesprächstermin mit unserem anerkannten AktivCoach + Strategie-Experten!



**Viel Erfolg wünscht Ihnen
Ihr AktivCoach und Strategie-Experte Jo Vorstadt**

Der Club für Unternehmens-Erfolg

In unserem [Aktiv-Business-Club](#) haben wir für Sie und Ihren Unternehmens-Erfolg viele neue Tools, Inspirationen und auch sehr effektive neue Angebote für zukunftssicheres Unternehmenswachstum, für profitable Gewinne und für mehr Spass am Unternehmertum entwickelt, die ich Ihnen gerne heute vorstellen möchte: Jedes für sich bringt Sie und Ihr Unternehmen einen deutlichen Schub vorwärts.

AktivMentoring

Wollen Sie in diesem Jahr ein schnelleres Unternehmens-Wachstum als Ihr Wettbewerb hinlegen? Wollen Sie dabei direkt und individuell unterstützt werden - am besten mit einem persönlichen Sparringspartner?

Dann ist das [AktivMentoring](#) genau das richtige Modul für Sie. Zu Beginn definieren Sie gemeinsam mit Ihrem erfahrenen und kompetenten Mentor die Jahresziele Ihres Unternehmens. Diese werden dann in einzelne Meilensteine heruntergebrochen. Diese werden in einzelne ToDo's zerlegt und in einem Handlungsplan dokumentiert.

Ihr Mentor begleitet Sie dann einführend mit all seinem Wissen und auch seinem Netzwerk bei der Umsetzung Ihrer Unternehmens-Strategie und der einzelnen ToDo's bis hin zur erfolgreichen Erreichung Ihres Unternehmenszieles - Strategie mit Empathie eben. Auch zu den immer wieder auftretenden Herausforderungen in der Praxis erhalten Sie von Ihrem Mentor Lösungsalternativen direkt aus der Praxis heraus.

Damit dürfte einem zukunftssicheren Unternehmenserfolg nichts mehr im Wege stehen. Die Mitgliedschaft im Elite-Business-Club mit all seinen Vorteilen und Vergünstigungen ist gleichzeitig im [AktivMentoring](#) enthalten.