

Worksheet Wunschkunde

Bevor Sie über die Kunden-Akquise nachdenken, hilft es sich darüber klar zu werden, welche Kunden Sie wirklich ansprechen wollen. Überlegen Sie auch, mit welchen Kunden Sie am liebsten arbeiten möchten.

Je genauer Sie Ihre Kunden, deren Wünsche und Bedürfnisse kennen, desto besser die Chancen, sie mit dem eigenen Angebot punktgenau abzuholen.

So stelle ich mir meinen Wunschkunden vor: (Beschreiben Sie ihn möglichst genau!)

Welche Eigenschaften hat mein Wunschkunde? Welche hat er sicher nicht?

Welche Produkte/Dienstleistungen kauft mein Wunschkunde?

Mit welchen Produkten/Dienstleistungen sind meine Kunden besonders zufrieden?

Welche Produkte/Dienstleistungen verkaufe ich besonders gern? (Was macht Ihnen besondere Freude?)

★ **Tipp:** Denken Sie daran, Sie dürfen sich aktiv etwas wünschen!