

ZIELGRUPPE

Wem helfe ich am meisten mit
meinem Business



DIE RICHTIGE ZIELGRUPPE...

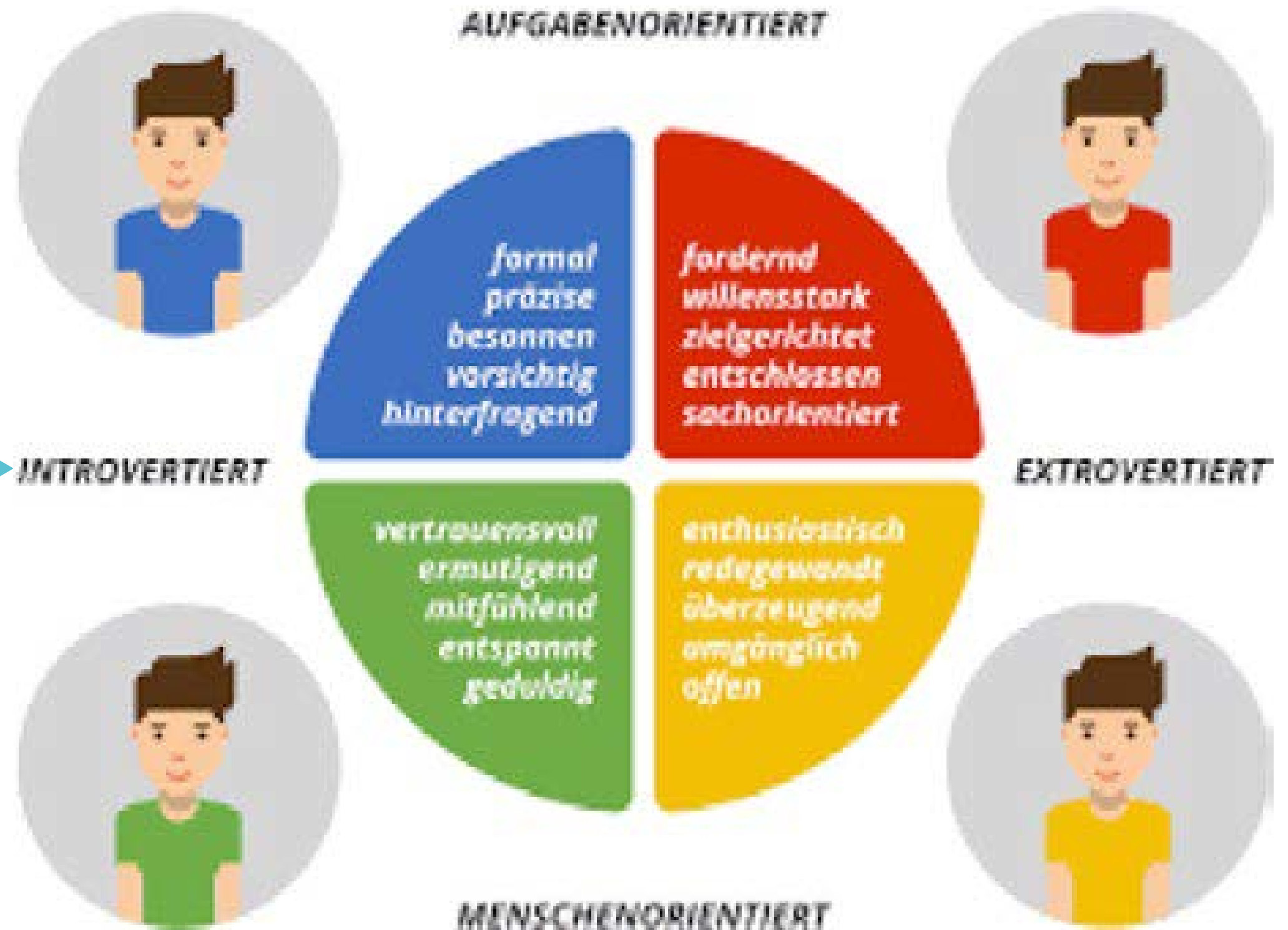
ist das Wichtigste für den Erfolg Deines Business

- finde Deine richtige Wunschzielgruppe
- je besser wir diese kennen, desto einfacher wird es langfristig diesen die richtige Wortwahl darzulegen und ihre Sprache zu sprechen

DIE 4-FARB-TYPOLOGIE

eine der einfachsten Typologie-Lehren

Menschen/Zielgruppen werden einem oder mehreren Farbtypen zugeteilt



PERSÖNLICHKEITSTEST

- Zusätzlich kannst Du Bestandskunden darum bitten, einen Test zu ihrer Farbtypologie zu machen
- Alternativ gibt es noch das amüsante Tiermodel von Tobias Beck
 - ➔ Erklärungsvideo: www.youtube.com/watch?v=-lOp9qrjLJU
 - ➔ Persönlichkeitstest: tobias-beck.com/persoenlichkeitstest

AUFGABE

Wunschzielkunde erstellen

- Möglichkeiten: Mind Map, Steckbrief, persönlicher Brief an den Kunden, ausformulierter Text
- Zu beantworten: Worum geht es Deinen Wunschkunden? Möchte er mit seinem Solo-Unternehmen erfolgreich sein, abnehmen oder in 10 Wochen Millionär sein?
- Definiere: Foto, Name/Alter, Beruf, Lebenssituation, Interessen/Freizeitgestaltung, Persönlichkeit, Bedürfnisse/Ziele/Wünsche, Herausforderungen/Leidensdruck