FEMINESS

Dein Kunden-Avatar

Vorab gesagt: Der Avatar ist unserer Meinung nach noch wichtiger als deine Positionierung, denn mit einem Avatar, der sich komplett abgeholt fühlt, baust du Vertrauen auf und Vertrauen bringt Verkäufe. Daher bieten wir dir eine einmalige Möglichkeit an.

Du kannst die Antworten deines Avatares mit einer ausgebildeten Feminess Mentorin kostenfrei besprechen und bekommst ein Feedback darauf, sodass dein Avatar richtig geniale Ergebnisse erzielt.

Mache dir dazu einfach jetzt gleich deinen Termin: https://calendly.com/feminess-mentorinnen/auswertung-kundenavatar

Dieser Fragebogen dient dazu, tiefere Einblicke in die emotionalen Bedürfnisse sowie in die Gedankenprozesse deines idealen Kunden zu erhalten. So ist es möglich, seine Sprache zu erlernen und die Beweggründe seines Verhaltens zu verstehen. Dadurch fühlt sich der Kunde abgeholt und verstanden und somit wird seine Kaufbereitschaft gesteigert.
Außerdem wird dir durch diesen Fragebogen viel klarer, was der eigentliche Kern deiner Tätigkeit ist und welche Effekte dadurch beim Kunden entstehen. Wir nutzen die verallgemeinerte Schreibweise des Kunden (der Kunde), womit natürlich immer alle Menschengruppen gemeint sind (männlich, weiblich, divers).

Grundsätzlich gilt zu sagen, dass wir zwischen Zielgruppen und Lifestylegruppen unterscheiden. Zielgruppen beschreiben eine Person und Lifestylegruppen beschreiben ein Thema, bzw. eine Ideologie, die Überzeugung oder die Haltung deines Kunden.

Der Kunde hat sich in den letzten Jahrzehnten deutlich weiterentwickelt und verfolgt neben seiner Selbstverwirklichungssehnsucht das Streben nach Sinnhaftigkeit und Erfüllung, sodass dies mitberücksichtigt werden sollte. So mischen sich ganz neue Konstellationen zusammen, die völlig unabhängig von jeglicher Personenbeschreibung sind.

Die klassische Zielgruppenbeschreibung ist dennoch wichtig, weil beides aufeinander einzahlt. Also: jetzt geht es los.

Beschreibe den Alltag deines Kunden

Durch diese Informationen lässt sich ein grundlegendes Bild deines idealen Kunden erstellen. Das "Warum" bei den Fragen zielt auf das tieferliegende, emotionale Kernbedürfnis ab, welches sich unter den oberflächlichen Bedürfnissen verbirgt. An dieser Stelle möchten wir darauf hinweisen, dass das Ziel des Fragebogens ist, nur einen realen Kunden zu definieren, was natürlich nicht die Kundengruppe in ihrer Ganzheit beschreibt. Aber es hilft sehr, konkret zu werden und so ein Bild zu erzeugen.

Name:

Alter:

Geschlecht:

Wohnort:

1.) In welchem Haus lebt dein Kunde? Lebt er zur Miete, oder im Eigentum? Warum? Welches Auto fährt er?

2.) Wie ist der Beziehungsstatus? Wie viele Kinder hat dein Kunde?

3.) Was macht dein Kunde beruflich?

Visualisiere und beschreibe nun die Emotionen deines Kunden. Diese Übung wird dir ein tieferes Verständnis zu den Schmerzpunkten, Frustrationen, Hoffnungen, Wünschen und Hindernissen deines Kunden geben.

1.) Wo steht dein Kunde jetzt?

2.) Wo will dein Kunde bewusst hin?

3.) Was fehlt deinem Kunden bewusst, damit dieser von A nach B kommt?

4.) Was möchte dein Kunde vermeiden?

5.) Was sind die bewussten Hindernisse deines Kunden?

6.) Was ist deinem Kunden nicht bewusst?

7.) Was wird dein Kunde lernen?

8.) Was ist der Schmerz deines Kunden?

9.) Wovon träumt dein Kunde?

10.) Warum hat dein Kunde noch nicht gekauft? Was sind seine Einwände? Warum erlaubt er es sich nicht, zu buchen?

Erkenne jetzt die Lifestylegruppe deines Kunden

Mit diesen Fragen kommst du der Lifestylegruppe auf die Spur, die du gezielt zum Kunden ansprechen kannst:

1.) Wonach strebt dein Kunde? Warum?

2.) Woran glaubt dein Kunde?

3.) Wann fühlt sich dein Lieblingskunde wirklich innerlich erfüllt?

Finde jetzt eine Formulierung deines Lieblingskunden: Menschen, die...

Wir hoffen, dass wir dich mit diesem Fragebogen unterstützen konnten.

Denk daran, dir jetzt gleich noch deinen Termin zu vereinbaren, um deinem Avatar den letzten Schliff zu geben und dadurch viel bessere Ergebnisse in deinem Business zu erzielen.

Buche dir gleich hier deinen kostenfreien Termin: https://calendly.com/feminess-mentorinnen/auswertung-kundenavatar

Wir freuen uns auf das Gespräch.

Bis bald.
Deine Marina und das Team von Feminess

Feminess LTD
Mersinion 5
8881 Agia Marina Chrysoschous
ZYPERN