



Dein persönlicher Kundenavatar

Von Michael Botta
www.MachDichGesund.com

Warum einen Kunden Avatar?

Mit Hilfe eines Kunden Avatars gehst du in völliger Resonanz zu deiner Zielgruppe. Das heißt, das du genau diese Kunden anziehst, die dein Avatar verkörpert. Je genauer du diesen darstellst, desto mehr ideale Kunden ziehst du entsprechend in dein Business.

Was ist denn nun ein Kunden Avatar genau?

Ein Kunden Avatar ist ein imaginäres Bild, das du dir von deinem Kunden machst. Es ist deine eigene Vorstellung davon, was deine Kunden in sämtlichen Belangen ausmacht. Diese Person solltest du dir daher sehr viel detaillierter vorstellen, als Du wahrscheinlich gerade jetzt glauben magst. Zu einem vollständigen Kunden Avatar gehören zunächst Charaktereigenschaften, Wünsche und Ziele. Aber auch die berufliche Stellung und die Karriereziele gehören dazu, genauso wie das familiäre Umfeld der Person, Hobbies und andere Freizeitaktivitäten.

Den geeigneten Avatar bauen

Um nun den perfekten Avatar, hier als Beispiel für deinen Kongress zu bauen, musst du zunächst genau definieren, was deine Zielgruppe für Probleme hat.

Überleg dir, wie dein idealer Kunde aussieht, was er so macht, und eben welche Probleme er hat.

Stelle dir dafür z.B. folgende Fragen:

- Was ist dein Avatar für ein Mensch?
- Welche Ziele hat er im Leben?

-
- Wie lebt er? Wie sieht sein Lebensumfeld aus
 - Hat er Familie? Verheiratet, und Kinder? , etc.
 - Was hat er für Hobbys, Vorlieben und Eigenschaften
 - Was zeichnet ihn aus, was hat er für Charakterzüge
 - usw.

Beschreibe deinen Avatar sehr detailliert, denn so schaffst du dir eine genaue Vorstellung deines idealen Kunden. Das führt dann dazu, dass du genau solche Kunden in dein Leben ziehst – eben die Menschen, mit denen du gerne zusammen arbeiten möchtest.

- Wenn du z.B. gerne Werbung auf Facebook machst, mit Blogs oder Vlogs, etc. dann „darf“ dein Kundenavatar sich auch gern auf Facebook herumtreiben 😊.
- Wenn du Kunden möchtest, die bereit sind für Coachings oder die schon wissen, was sie erreichen wollen (nur nicht wie), dann schreib das auf
- Soll der ideale Kunde auch investieren dürfen? Dankbar sein für die Lösungen, die er bekommt?

Das sind nur ein paar Beispiele.

Die notwendigen Infos erhältst du durch Umfragen unter deinen Kunden, in Foren, wo Probleme deiner Zielgruppe behandelt werden oder direkt auf Facebook in entsprechenden Gruppen,

oder indem du deinen Dreisatz genau herausarbeitest.

Idealerweise erstellst du eine Biografie des aktuellen Lebensstandes deines Avatars.

Viel Erfolg und Spaß beim Schreiben

Dein

Michael Botta