

WUNSCHKUNDEN

Checkliste

Was wollen *Ihre* Wunschkunden wirklich?

Demografische Merkmale:

Wer ist Ihr Kunde (Alter, Status, Geschlecht, Beruf etc.)?



WUNSCHKUNDEN

Checkliste

Was wollen *Ihre* Wunschkunden wirklich?

Demografische Merkmale:

Welche Interessen, Hobbys hat Ihr Kunde und welche Informationsquellen, Medien ... nutzt er?



WUNSCHKUNDEN

Checkliste

Was wollen *Ihre* Wunschkunden wirklich?

Demografische Merkmale:

In welchem Umfeld lebt Ihr Kunde (Familienstand, Einkommen, Wohnort, Haus/ Mietwohnung, ...)



WUNSCHKUNDEN

Checkliste

Was wollen *Ihre* Wunschkunden wirklich?

Demografische Merkmale:

sonstige demografische Fakten über Ihren Kunden



WUNSCHKUNDEN

Checkliste

Was wollen *Ihre* Wunschkunden wirklich?

Psychologische Merkmale

Welche Emotionen erlebt Ihr Kunde im Alltag generell und bezogen auf Ihr Thema/ Angebot? Welche Erfahrungen hat er bereits mit Angeboten zu Ihrem Thema?



WUNSCHKUNDEN

Checkliste

Was wollen *Ihre* Wunschkunden wirklich?

Psychologische Merkmale

Emotionen in der Ausgangssituation: Wovon will Kunde weg oder weniger haben? Wie fühlt es sich für ihn an?



WUNSCHKUNDEN

Checkliste

Was wollen Ihre Wunschkunden wirklich?

Psychologische Merkmale

Emotionen in der Zielsituation: Wovon will Kunde mehr haben? Wohin will er, was ist sein Ziel oder Wunsch?

Wie fühlt es sich für ihn an?



WUNSCHKUNDEN

Checkliste

Was wollen *Ihre* Wunschkunden wirklich?

Psychologische Merkmale

Was will Ihr Kunde
(bezogen auf das Problem, das Sie lösen können)?

Beispiel: 10 Kg Gewicht verlieren, sich leichter und mit mehr Spaß bewegen, gesund bleiben, besser aussehen, geliebt werden, ...



WUNSCHKUNDEN

Checkliste

Was wollen *Ihre* Wunschkunden wirklich?

Psychologische Merkmale

Was will Ihr Kunde NICHT und was will er behalten
(bezogen auf das Problem, das Sie lösen können)?

Beispiel: sich nicht mit Sport quälen, schwitzen, außer Haus müssen,
für sich und Familie unterschiedliche Gerichte kochen, schlechte Laune
bekommen, aber weiterhin Lieblingsgerichte essen, Zeit mit Freunden ...



WUNSCHKUNDEN

Checkliste

Was wollen Ihre Wunschkunden wirklich?

Psychologische Merkmale

Was ist der tiefste (unausgesprochene) Wunsch Ihrer Kunden? Die Kombination aus dem Ziel Ihrer Kunden und einem "Nebenwunsch" (was sie trotzdem behalten oder was sie auf keinen Fall "opfern" wollen).

Beispiel: Kundin will 10 Kg Gewicht verlieren, aber nicht dafür auf dem Laufrad außer Haus schwitzen. Oder dennoch weiterhin ihr Lieblingsgericht essen. Ihr Angebot löst diesen Konflikt. Geben Sie ihr, was sie will!



WUNSCHKUNDEN

Checkliste

Was wollen Ihre Wunschkunden wirklich?

Psychologische Merkmale

Welche Emotionen spielen noch eine Rolle?



WUNSCHKUNDEN

Checkliste

Was wollen Ihre Wunschkunden wirklich?

Psychologische Merkmale

Lebensmotive (nach Steven Reiss)

- | | |
|---|--|
| <input type="checkbox"/> Macht | <input type="checkbox"/> innere Ruhe |
| <input type="checkbox"/> Unabhängigkeit | <input type="checkbox"/> Essen |
| <input type="checkbox"/> Neugier | <input type="checkbox"/> körperliche Aktivität |
| <input type="checkbox"/> Anerkennung | <input type="checkbox"/> Sinnlichkeit |
| <input type="checkbox"/> Ordnung | <input type="checkbox"/> Rache/ Wettbewerb |
| <input type="checkbox"/> Sparen | <input type="checkbox"/> Status |
| <input type="checkbox"/> Ehre | <input type="checkbox"/> Familie |
| <input type="checkbox"/> Idealismus | <input type="checkbox"/> Beziehungen |



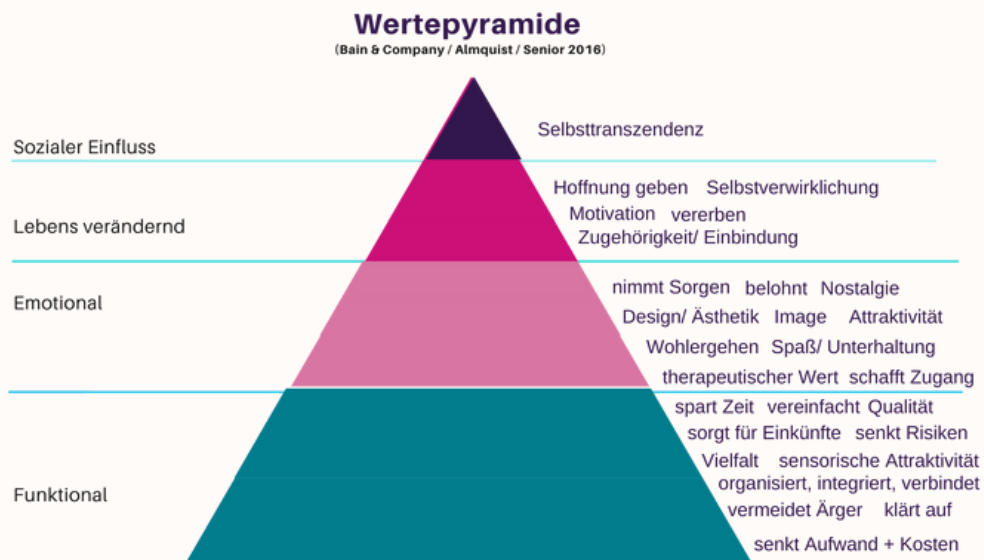
WUNSCHKUNDEN

Checkliste

Was wollen Ihre Wunschkunden wirklich?

Psychologische Merkmale

Welche Werte spielen dabei eine Rolle?



WUNSCHKUNDEN

Checkliste

Was wollen Ihre Wunschkunden wirklich?

Energetische Verbindung

Welche Gefühle, Gedanken, Fragen etc. waren bei der energetischen Kundenanalyse sichtbar, hörbar und spürbar ?

