



## Dein Kundenavatar

Hier erhältst Du eine Übersicht zur Erstellung Deines Kundenavatars. Ich zeige Dir, welche Fragen Du Dir bei der Erstellung des Avatars stellen solltest, um ein Bild Deines Wunschkunden bzw. über Deine Zielgruppe zu erhalten.

### **Wohnort:**

**In welchem Land, Bundesland oder in welcher Stadt wohnt Dein Kunde?**

**Antwort:**

### **Alter:**

**Für welche Altersgruppe ist Dein Angebot konzipiert?**

**Antwort:**

### **Geschlecht:**

**Spricht Dein Angebot eher Männer oder eher Frauen an?**

**Antwort:**

### **Beruf:**

**Welche Berufsgruppe interessiert sich für Dein Angebot?**

**Antwort:**

### **Familienstand:**

**Ist Dein Angebot interessant für Singles, Paare oder verheiratete Familien mit Kindern?**

**Antwort:**

**Nationalität:**

Vielleicht interessieren sich Menschen einer bestimmten Nationalität besonders für dein Angebot?

**Antwort:**

**Religion:**

Interessiert sich eine bestimmte Religionsgruppe für Dein Angebot?

**Antwort:**

**Bildungsstand:**

Welcher Bildungsgruppe gehört Dein Kunde an?

**Antwort:**

Wie verbringt er/sie die Freizeit?

**Antwort:**

Wie hoch ist sein/ihr Einkommen?

**Antwort:**

Wie sieht sein/ihr Privatleben aus?

**Antwort:**

Welchen Lebensstil pflegt Dein Traumkunde?

**Antwort:**

Auf welche Informationen legt er/sie wert?

**Antwort:**

Wie sieht ein typischer Tag im Leben Deines Traumkunden aus?

**Antwort:**

**Welche privaten und beruflichen Ziele hat er/sie im Leben?**

**Antwort:**

**Welche Interessen hat Dein Wunschkunde?**

**Antwort:**

**Welche Werte stehen für Deinen Wunschkunden an oberster Stelle? (Freiheit, Familie, Freunde, Nachhaltigkeit, Karriere...)**

**Antwort:**

**Welche Vorbilder inspirieren ihn/sie?**

**Antwort:**

**Woher holt er/sie seine/ihre Informationen? (welche Facebook-Seiten bzw. Gruppen, Zeitschriften, Zeitungen, Bücher, soziale Medien wie z.B. Instagram)**

**Antwort:**

**Worüber regt er/sie sich am meisten auf?**

**Antwort:**

**Was mag Dein Wunschkunde besonders gerne und was nicht?**

**Antwort:**

**Welche Informationen sind ihm/ihr besonders wichtig?**

**Antwort:**

**Was frustriert ihn?**

**Antwort:**

**Was ist die Motivation Deines Wunschkunden und was demotiviert ihn/ sie?**

**Antwort:**

**Welche Vorurteile hat er?**

**Antwort:**

**Welche Sorgen und Probleme hat er/sie?**

**Antwort:**

**Was lässt ihn/sie nachts nicht schlafen?**

**Antwort:**

**Welche Lösungen sucht er/sie für seine Probleme und wo sucht Dein Wunschkunde danach?**

**Antwort:**

**Hat er geheime Bedürfnisse?**

**Antwort:**

**Welche Schwierigkeiten hat er/sie in Bezug auf Deinen Markt?**

**Antwort:**

**Welche Fragen hat er/sie in Bezug auf Dein Angebot?**

**Antwort:**

**Welche Einwände könnte er/sie in Bezug auf Dein Angebot haben?**

**Antwort:**

**Wie trifft er/sie Kaufentscheidungen? Eher impulsiv oder mit einem langen Entscheidungsprozess?**

**Antwort:**

**Woran ist Deine Zielgruppe gescheitert?**

**Antwort:**

**Schlechte Erfahrungen? Experimente?**

**Antwort:**

**Wo wollen sie hin?**

**Antwort:**

**Was wollen sie erreichen?**

**Antwort:**

**Was hat sie bisher davon abgehalten, dieses Ziel zu erreichen?**

**Antwort:**

**Welche Unterstützung benötigen sie zur Erreichung ihrer Ziele?**

**Antwort:**

**Gibt es wiederkehrende und toxische Verhaltensweisen?**

**Antwort:**

**Was sind ihre Kaufkriterien?**

**Antwort:**

**Besitzt die Zielgruppe Schamkomplexe über die sie nicht gerne redet?**

**Antwort:**

**Warum ist es ihnen so wichtig?**

**Antwort:**

**Was würde es für sie bedeuten wenn du sie auf diesem Weg perfekt unterstützen könntest?**

**Antwort:**