



Extrasheet zum Schlüsselement Nr. 14

So erschaffst Du Dir Deinen idealen Kunden.

Es ist eigentlich ganz einfach. Wenn Du Dir einen Klienten aussuchen dürftest, also den perfekten Klienten... wäre das ein Mann oder eine Frau?

Möööööp - wer jetzt sagt: "Ich arbeite aber gerne mit beiden Geschlechtern und will niemand ausschließen" ist schon raus. ;-) Darum geht es hier nicht. Meine ideale Klientin ist eine Frau. Trotzdem kommen Männer zu mir ins Coaching. Wie das? Einfach nur deswegen, weil ich eindeutig und klar bin.

Also wir versuchen es nochmal. Stell dir vor die gesetzlichen Bestimmungen ändern sich und Du darfst nur noch ein Geschlecht coachen. Du musst Dich jetzt entscheiden. Mann oder Frau?

Ok, hast Du Dich entschieden?

Dann geht's weiter... Bastelanleitung für Deinen idealen Kunden ;-)

Geh ins Internet, rufe die Google Bildersuche auf und gib Mann oder Frau ein, je nachdem was Du gewählt hast. Such Dir jemand aus, der Dir auf Anhieb supersympathisch ist. Druck das Bild ungefähr in Passbildgröße aus (ist ausschließlich für Deine Übung hier, also kein Problem) und klebe es in die Mitte eines DIN A4 Blattes. Dann schreib drum herum stichpunktartig folgendes auf: (der einfacheren Lesbarkeit halber wähle ich ab jetzt die männliche Form)

- Was ist das Geburtsdatum des Klienten? (Ich will damit eine "Zwischen ... und ... Jahren - Antwort" vermeiden.)
- Welche Haarfarbe hat er?
- Wo lebt er? Land, Stadt, Ort, Dorf? Wo genau? Wie lebt er? Haus, Wohnung, Villa am Meer?
- Lebt er in einer Beziehung? Verheiratet, Single, Familie,? Glücklich oder nicht?
- Falls Familie, wie viele Kinder, wie alt sind sie, wie heißen sie? (ja, das IST wichtig, weil ein Vater von 2 Kindern andere Prioritäten hat, als ein alleinlebender Mann)
- Was arbeitet er? Genau? In welcher Firma? Wie groß ist die Firma? Welche Hobbys hat er?
- Welche Haustiere hat er?
- Welche Eigenschaften hat er? Welche besonderen Fähigkeiten hat er?
- etc. (Was Dir sonst noch einfällt)

Nimm ein neues Blatt und beantworte schriftlich folgende Fragen:

- Welche Träume, Hoffnungen und Ängste hat er bezüglich seiner gegenwärtigen Situation und der Zukunft?
- Welche Sorgen lassen ihn nachts nicht schlafen?
- Was erhofft er sich von Dir als Coach?
- Was denkt und fühlt er, wenn er Dein Angebot zum ersten Mal sieht?
- Welche Befürchtungen könnten ihn davon abhalten, Dein Angebot anzunehmen?
- Was denkt und fühlt er, wenn er Dein Angebot bucht?
- Was wäre das optimale Ergebnis Deines Angebots für ihn?

Um noch genauer zu werden, gehst Du noch etwas tiefer rein:

- Was genau ist sein Problem im Moment?
- Was genau möchte er kurzfristig erreichen?
- Welche Ziele möchte er langfristig erreichen?
- Welche Lösung kannst Du ihm dafür anbieten?
- Was ändert sich an seinem Leben, wenn er bei Dir war?

Wenn Du das alles schriftlich beantwortet hast, bist Du den Kunden, die für Dich richtig und für die Du richtig bist, schon etwas näher gekommen.

Jetzt kannst Du aus diesen Antworten drei Sätze machen, in denen Du ihn direkt ansprichst:

1. Das ist Deine jetzige Situation
2. Das willst Du erreichen
3. So kannst Du es erreichen

Viel Spaß damit, Dich immer weiter in die Denke Deines/r Kunden/in reinzufühlen. Das wird Dich sehr weiterbringen.

Alles Liebe

Deine Christina

