SANDRA HAAS
DESIGN.

WORKBOOK

KUNDENKOMPASS

Dein ultimativer Wegweiser zur idealen Kund:in

www.sandrahaas.at

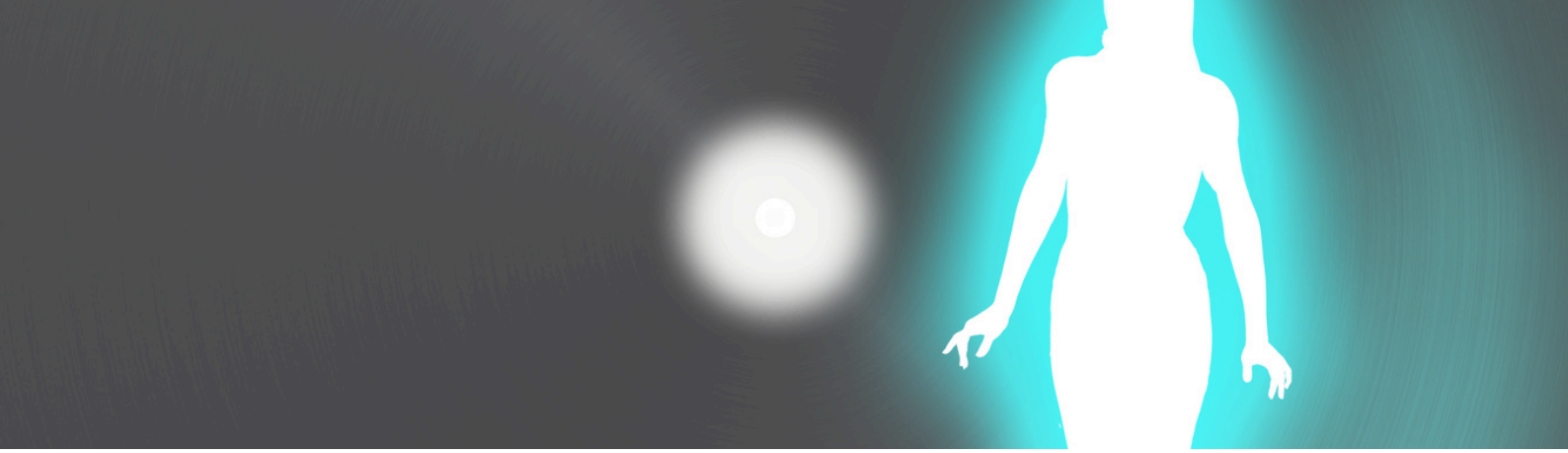
office@sandrahaas.at
www.sandrahaas.at

Hallo!

Ich bin Sandra und ich helfe dir
dabei ONLINE SICHTBAR zu werden.
Du stehst am Beginn deiner Selbstständigkeit und suchst nach einem Partner, der deine Vision versteht und sie mit Herzblut umsetzt? Genau das biete ich dir mit Sandra Haas Design.

In diesem Workbook konzentrieren wir uns darauf, ein tiefes Verständnis deiner idealen Kund*innen zu entwickeln. Dies ist entscheidend, um eine Marke zu schaffen, die sich nicht nur bemerkbar macht, sondern sich auch klar von der Konkurrenz abhebt. Gemeinsam werden wir deine Marke zum Leben erwecken und sicherstellen, dass sie genau die Menschen anspricht, die deine Vision teilen und nach deinem Angebot suchen.

Sandra Haas



Deine ideale Kundin: Die Seele deines Business

Menschen kaufen keine Produkte – sie kaufen Emotionen. Es geht nicht nur um das Angebot, sondern um das Gefühl dahinter. Stell dir vor, jemand bietet dir ein günstiges Auto an. Klingt gut, oder? Doch viele entscheiden sich für den Luxus, die Marke und das Prestige eines teureren Modells. Es sind die Emotionen, die den Unterschied ausmachen.

Deine Kund*innen sind genauso. Sie suchen nicht nur ein Produkt, sondern eine Verbindung – etwas, das sie berührt. Dieses Workbook hilft dir, genau das zu erreichen. Je besser du deine Kundin kennst, desto gezielter kannst du ihr genau das bieten, was sie sucht und sich wünscht.
Stell dir vor, du triffst Anna. Anna ist nicht einfach nur eine Kundin – sie ist die Person, die genau nach dem sucht, was du zu bieten hast. Sie ist die Seele, die deine Marke belebt und vorantreibt.

Doch wer ist Anna wirklich? Was motiviert sie, was braucht sie, und was hält sie nachts wach?

Wenn du Annas Geschichte kennst, wird deine Arbeit mehr als nur ein Angebot – sie wird zur Antwort auf die Wünsche und Träume deiner Kundin. Jede Entscheidung, die du triffst, von der Gestaltung deiner Website bis hin zu deinen Inhalten, sollte Annas Bedürfnisse und Wünsche widerspiegeln.

Warum ist das so wichtig? Weil Anna, oder wer auch immer deine ideale Kundin ist, den Unterschied zwischen einem erfolgreichen Business und einem austauschbaren Angebot macht. Je besser du sie kennst, desto gezielter kannst du kommunizieren, Lösungen bieten und eine echte Verbindung aufbauen.
In diesem Workbook wirst du mehr über deine eigene "Anna" herausfinden. Gemeinsam tauchen wir tief in ihre Welt ein, um deine Marke so zu gestalten, dass sie nicht nur sichtbar, sondern unvergesslich wird.

Zur besseren Lesbarkeit sprechen wir im Workbook nur noch von der Kundin, wenn der ideale Kunde/die ideale Kundin gemeint ist.

Für wen ist dieses Workbook gedacht?

Dieses Workbook ist für alle, die ihre ideale Kundin finden und verstehen möchten. Es ist für die Träumer, die Visionäre, die Macher. Für die, die etwas Einzigartiges aufbauen wollen – sei es ein kleines Café, eine neue Dienstleistung oder ein kreatives Online-Business.

Wenn du dich oft fragst, wen du eigentlich erreichen möchtest, welche Menschen deine Arbeit wirklich berührt, dann bist du hier richtig.

Dieses Workbook ist dein Kompass. Es hilft dir, deine Kundin **klar zu sehen,** ihre Wünsche und Herausforderungen zu **verstehen** und deine Angebote genau darauf abzustimmen. Denn nur wer seine Kundin kennt, kann ihr auch die Lösungen bieten, die sie wirklich braucht.

Tipp:

Hast du bereits eine vertrauensvolle Kundin, der dir wertvolles Feedback geben kann? Nutze diese Beziehung, um gemeinsam das Workbook durchzuarbeiten. Das direkte Feedback kann unglaublich aufschlussreich sein und dir dabei helfen, deine Marketingstrategien noch besser auf deine Zielgruppe abzustimmen.

Das erwartet dich hier:

Auf den nächsten Seiten tauchst du tief in die Welt deiner idealen Kundin ein. Entdecke, was sie antreibt, welche Wünsche sie hat und wie du ihre Sprache sprichst. Gemeinsam finden wir heraus, was sie begeistert und wie du ihr Herz gewinnst - Schritt für Schritt.

Wer ist sie?

Was bewegt sie?

Wie trifft sie ihre Entscheidungen?

Was braucht sie wirklich?

MACH DEINE IDEALE KUNDIN SICHTBAR

1 WER IST "ANNA"?

Stell dir vor, du begegnest deiner idealen Kundin auf der Straße. Wie sieht sie aus? Wie lebt sie? All diese kleinen Details machen sie lebendig. Lass uns herausfinden, wer sie wirklich ist.

WIE ALT IST SIE?

Stell dir vor, wie sie sich in ihrem Lebensabschnitt fühlt. Steht sie am Anfang ihrer Karriere, mitten im Familienleben, oder plant sie einen Neuanfang?

- ☐ 18-24 JAHRE .....
- ☐ 25-34 JAHRE .....
- ☐ 35-44 JAHRE .....
- ☐ 45-54 JAHRE .....
- ☐ 65+ JAHRE .....

WO WOHNT SIE?

In der Stadt oder auf dem Land wie beeinflusst ihr Umfeld ihre Entscheidungen und ihren Lebensstil?

.....

.....

.....

WAS MACHT SIE BERUFLICH?

Welche Herausforderungen begegnen ihr in ihrem Job, und wie beeinflusst das ihren Alltag?

.....

.....

.....

WIE IST IHR FAMILIENSTAND?

- ☐ LEDIG, SINGLE
- ☐ VERHEIRATET
- ☐ VERWITWET
- ☐ GESCHIEDEN
- ☐ PARTNERSCHAFT

WIE VIEL VERDIENT SIE?

- ☐ > € 1.000 MONATLICH
- ☐ > € 2.000 MONATLICH
- ☐ > € 3.000 MONATLICH
- ☐ > € 5.000 MONATLICH
- ☐ > € 10.000 MONATLICH

2 WAS BEWEGT "ANNA" WIRKLICH?

Lass uns einen Schritt tiefer gehen und herausfinden, was Anna antreibt. Welche Gedanken, Wünsche und Sorgen beeinflussen ihre Entscheidungen? Indem du diese Fragen beantwortest, machst du Anna zu mehr als nur einer Kundin – du verstehst, wer sie wirklich ist.

WAS SIND IHRE WERTE?

Welche Prinzipien leiten Anna im Alltag? Was ist ihr besonders wichtig?

- [ ] NACHHALTIGKEIT
- [ ] GESUNDHEIT
- [ ] GEMEINSCHAFT
- [ ] LOYALITÄT
- [ ] BILDUNG
- [ ] KREATIVITÄT
- [ ] INNOVATION
- [ ] SICHERHEIT
- [ ] UNABHÄNGIGKEIT
- [ ] QUALITÄT
- [ ] TRANSPARENZ
- [ ] ABENTEUER
- [ ] FAMILIE
- [ ] EFFIZIENZ
- [ ] GERECHTIGKEIT
- [ ] RESPEKT
- [ ] PRESTIGE
- [ ] VERANTWORTUNG

WELCHE ZIELE VERFOLGT SIE?

Träumt sie von finanzieller Freiheit, persönlichem Wachstum oder dem Erfolg ihres Unternehmens...?

.....

.....

.....

WAS SIND IHRE GRÖSSTEN HERAUSFORDERUNGEN?

Was hindert Anna daran, ihre Träume zu verwirklichen? Mit welchen Ängsten und Zweifeln kämpft sie?

WELCHE HOBBYS UND INTERESSEN HAT SIE?

Was macht Anna in ihrer Freizeit? Wo findet sie Inspiration und Freude?

WIE TRIFFT SIE ENTSCHEIDUNGEN?

Ist sie eher spontan oder überlegt? Was braucht sie, um sich sicher zu fühlen?

3 WIE VERHÄLT SICH "ANNA"?

Jetzt wird es spannend: Lass uns Annas Verhalten verstehen – ihre Gewohnheiten, Vorlieben und wie sie mit der Welt interagiert. Dieses Wissen hilft dir, ihre Bedürfnisse noch besser zu erkennen und darauf einzugehen.

WIE SUCHT SIE NACH INFORMATIONEN?

- [ ] ONLINE-PLATTFORMEN, WIE Z.B. GOOGLE
- [ ] SOCIAL MEDIA
- [ ] PRINTMEDIEN

WIE KAUFT SIE?

- [ ] ONLINE
- [ ] LOKALE GESCHÄFTE
- [ ] ÜBER SOZIALE MEDIEN
- [ ] ABONNEMENT- ODER MITGLIEDSCHAFTSMODELLE
- [ ] DURCH EMPFEHLUNGEN
- [ ] AUF MESSEN ODER VERANSTALTUNGEN
- [ ] .....

WANN KAUFT SIE?

- [ ] REGELMÄSSIG (WÖCHENTLICH, MONATLICH,...)
- [ ] SAISONAL
- [ ] BEI SPEZIELLEN ANGEBOTEN
- [ ] WENN EIN NEUES PRODUKT ODER KOLLEKTION HERAUSKOMMT
- [ ] BEI BEDARF, WENN DAS ALTE ERSETZT WERDEN MUSS
- [ ] ZU BESONDEREN ANLÄSSEN
- [ ] NACH INTENSIVER RECHERCHE
- [ ] .....

WIE KOMMUNIZIERT SIE?

Was bevorzugt sie, wie erreichst du sie am besten?

- [ ] E-MAILS
- [ ] SOCIAL MEDIA
- [ ] DIREKTE GESPRÄCHE

4 WAS BRAUCHT "ANNA" WIRKLICH?

Um Anna wirklich zu erreichen, musst du ihre tiefsten Wünsche und Bedürfnisse kennen. Was treibt sie an? Welche Probleme möchte sie gelöst haben? Hier findest du heraus, was Anna wirklich sucht - im Bezug auf dein Angebot.

WAS SIND ANNAS DRINGENDSTE BEDÜRFNISSE IM BEZUG AUF DEIN ANGEBOT?

Welche Probleme möchte sie gelöst haben, und was erwartet sie von dir?

.....

.....

.....

WELCHE GEFÜHLE VERBINDET SIE MIT DEM LÖSEN DER PROBLEME?

.....

.....

.....

WELCHE WÜNSCHE HAT SIE FÜR DIE ZUKUNFT?

Was möchte sie erreichen? Wovon träumt sie?

.....

.....

.....

WIE KÖNNTE DEIN ANGEBOT IHR LEBEN VERBESSERN ODER ERLEICHTERN??

Wie kannst du Anna wirklich helfen? Was ist der Mehrwert für sie?

.....

.....

.....

WAS ERWARTET SIE VON EINEM PERFEKTEN PRODUKT ODER SERVICE?

Welche Anforderungen stellt sie? Was muss erfüllt werden, damit sie zufrieden ist?

.....

.....

.....

WAS HINDERT SIE DARAN, IHRE BEDÜRFNISSE ZU ERFÜLLEN?

Was sind die größten Hürden, die Anna überwinden muss?

.....

.....

.....

5 WIE TRIFFT "ANNA" IHRE ENTSCHEIDUNGEN?

Verstehe, wie Anna Entscheidungen trifft, um sie gezielt auf ihrem Weg zu unterstützen. Welche Schritte geht sie durch, bevor sie sich für ein Produkt oder eine Dienstleistung entscheidet? Das Wissen um ihren Entscheidungsprozess hilft dir, die richtigen Impulse zu setzen.

WAS ODER WER BEEINFLUSST ANNAS ENTSCHEIDUNGEN AM MEISTEN?

Sucht sie nach Empfehlungen, liest sie Bewertungen oder lässt sie sich von Bauchgefühlen leiten?

- [ ] FAMILIE/PARTNER
- [ ] WERBUNG
- [ ] FREUNDE/KOLLEGEN
- [ ] ONLINE BEWERTUNGEN UND KUNDENREZENSIONEN
- [ ] FACHEXPERTEN ODER BERATER
- [ ] INFLUENCER/SOZIALE MEDIEN

WELCHE FAKTOREN SIND IHR BESONDERS WICHTIG?

- [ ] PREIS-LEISTUNGS-VERHÄLTNIS
- [ ] KUNDENBEWERTUNGEN
- [ ] QUALITÄT UND LANGLEBIGKEIT
- [ ] LIEFERZEIT
- [ ] MARKE UND DEREN RUF
- [ ] KUNDENSERVICE & SUPPORT
- [ ] UMWELTFREUNDLICHKEIT
- [ ] DESIGN UND ÄSTHETIK
- [ ] EINFACHHEIT DER NUTZUNG
- [ ] TECHNOLOGISCHE MERKMALE

WIE LANGE DAUERT IHR TYPISCHER ENTSCHEIDUNGSPROZESS ?

- [ ] SOFORTIGER KAUF (IMPULSKAUF)
- [ ] KURZFRISTIG (TAGE)
- [ ] MITTELFRISTIG (WOCHEN)
- [ ] LANGFRISTIG (MONATE)
- [ ] SEHR LANGFRISTIG
- [ ] SAISON-OD. EREIGNISABHÄNGIG

WAS KÖNNTE SIE VON EINER ENTSCHEIDUNG ABHALTEN?

Gibt es Ängste oder Bedenken, die sie zurückhalten?

.....

.....

.....

6 WIE REAGIERT "ANNA" AUF DEINE MARKE?

Feedback und Engagement sind der Schlüssel, um zu verstehen, wie Anna deine Marke wahrnimmt und wie du sie noch besser erreichen kannst. Erfahre, wie sie mit deiner Marke interagiert und was sie dazu bewegt, aktiv zu werden.

WIE BEVORZUGT SIE, FEEDBACK ZU PRODUKTEN ODER DIENSTLEISTUNGEN ZU GEBEN?

- [ ] ONLINE-UMFRAGEN
- [ ] PERSÖNLICHES GESPRÄCH
- [ ] DIREKT PER E-MAIL
- [ ] SOZIALE MEDIEN
- [ ] BEWERTUNGSPLATTFORM
- [ ] TELEFONISCHE KUNDENBEFRAGUNGEN
- [ ] .....

WELCHE ART VON INHALTEN ZIEHT SIE AN?

Mag sie inspirierende Geschichten, informative Posts, praktische Tipps?

.....

.....

WIE TREU IST SIE DEINER MARKE GEGENÜBER?

- [ ] BLEIBT LANGFRISTIG DABEI
- [ ] PROBIERT GERN NEUES AUS

WAS WÜNSCHT SIE SICH VON DIR IM AUSTAUSCH?

- [ ] MEHR INTERAKTION
- [ ] ANTWORTEN AUF FRAGEN
- [ ] SPEZIELLE ANGEBOTE

Was nun?

Herzlichen Glückwunsch, du hastgroßartige Arbeit geleistet und einen wichtigen Schritt gemacht, um deine ideale Kundin besser zu verstehen! Dieses Wissen ist wie ein Schatz – es gibt dir die Power, deine Kommunikation gezielt auszurichten und deine Marke authentisch zu positionieren.

Aber wie nutzt du dieses Wissen am besten?

Nutze die Erkenntnisse, um deine Angebote, deine Ansprache und deine Marketingstrategien noch stärker auf deine Kundin abzustimmen. Dein nächster Schritt? Setze die gewonnenen Insights in die Tat um und bringe deine Marke auf das nächste Level!

1 ANALYSIERE DEINE ANTWORTEN

Schau dir deine Notizen genau an und entdecke Muster, Bedürfnisse und Chancen. Frage dich: Wo kann ich den größten Mehrwert bieten?

2 DEFINIERE DEINE USP (UNIQUE SELLING PROPOSITION)

Was macht dich einzigartig? Nutze deine Erkenntnisse, um deine Stärken klar zu definieren und dich von der Konkurrenz abzuheben.

3 PASSE DEINE ANGEBOTE AN

Stimme deine Produkte und Dienstleistungen noch stärker auf die Bedürfnisse deiner idealen Kundin ab. Wie kannst du sie noch besser unterstützen?

4 ÜBERARBEITE DEINE KOMMUNIKATION

Verwende die Sprache deiner idealen Kundin. Passe deine Website, Social Media und Marketingtexte so an, dass sie genau das widerspiegeln, was Anna hören möchte.

5 SETZE KLARE ZIELE UND MASSNAHMEN

Lege konkrete nächste Schritte fest: Was möchtest du in den nächsten Wochen erreichen? Welche Aktionen helfen dir, deine Kundin gezielt anzusprechen?

6 TESTE UND OPTIMIERE

Starte mit deinen Anpassungen und beobachte, wie sie ankommen. Sei bereit, nachzubessern – die Bedürfnisse deiner Kundin können sich ändern, und deine Strategie sollte flexibel bleiben.

7 BLEIB DRAN

Die Arbeit hört nicht auf. Bleibe im Dialog mit deiner Kundin, hole regelmäßig Feedback ein und passe deine Angebote immer wieder an.

Herzlichen Glückwunsch!

DU BIST AUF DEM RICHTIGEN WEG!

Du hast den Kundenkompass erfolgreich durchgearbeitet und bist nun einen großen Schritt weiter auf dem Weg!

Nun liegt es an dir, deine gewonnen Erkenntnisse auch umzusetzen. Bleib dran, justiere und passe an- es ist ein fortlaufender Prozess, der dich immer näher an dein Ziel bringt.

Viel Erfolg!

Dein Erfolg ist mein Ziel!

Wenn du Fragen hast oder Unterstützung benötigst, bin ich hier um dir zu helfen. Lass uns gemeinsam deine Marke zum Strahlen bringen. Kontaktiere mich gerne für ein persönliches Gespräch

E-Mail: office@sandrahaas.at
Website: www.sandrahaas.at

Alles Liebe und viel Erfolg,
Sandra