

Mein Beuteschema – der idealtypische Zielkunde!

VON TOBIAS ZIMMER

Wie sieht Ihr idealer Zielkunde aus? Viele Anbieter können diese Fragen nicht kurz und bündig beantworten. Das liegt oft daran, dass zuvor andere entscheidende Fragen nicht beantwortet wurden: Was ist meine Kernleistung? Was ist deren Kernvorteil? Was nützt es dem Kunden?

Wie ist das bei Ihnen?

Jeder kann Ihr Produkt bzw. Ihre Dienstleistung gebrauchen? Gut für Sie? Schlecht für Sie! Wenn Sie alle adressieren, benötigen Sie immense Ressourcen um nach dem Gießkannen-Prinzip alle zu erreichen. Uns selbst dann können Sie niemals alle so effizient und gezielt ansprechen wie eine bestimmte Zielgruppe!

Wer jedem gefallen will, kann es niemandem Recht machen.

Oder jagen Sie einem Phantom hinterher? Sind Sie in einem Markt, den es nicht gibt, oder noch nicht gibt? Sind Sie ein einsamer Rufer in der Wüste?

Hausaufgabe: Konkretisieren Sie Ihren idealen Zielkunden – anhand nachstehender Kriterien:

Bedienen Sie Geschäftskunden?	Bedienen Sie Privatkunden?
In welcher Region?	
Rechtsform?	Familienstand?
Wie viele Mitarbeiter gibt es?	Wie viele Haushaltsmitglieder gibt es?
Wie hoch ist der Umsatz der Firma?	Wie hoch ist das Haushaltseinkommen?
In welcher Branche arbeitet das Unternehmen?	Beruf? Hobbys?
...	...