

WUNSCHKUNDEN WORKSHEET

Deine Kunden sind bereit, zu investieren, aber nicht in irgendwelche Dinge oder Dienstleistungen. Was Sie wirklich interessiert, sind Ergebnisse!

DEIN KUNDE WILL ERGEBNISSE

Um dich von den anderen in deinem Markt abzuheben, ist es wichtig, herauszufinden, welche Ergebnisse Du für deinen Kunden bewirken kannst, die er alleine NICHT erreichen kann.

Finde heraus, was die Erreichung dieser Ziele für deinen Kunden bedeutet und mach ihm ein Angebot, dessen Investition niedriger ist als der Gewinn, den er aus der Erreichung seines Ziels zieht.

Kommuniziere dein Angebot so, als würdest du nur zu einer einzigen Person sprechen, zu deiner Wunschkundin.

Leser, User und potentielle Kunden können sich nur dann mit deinem Angebot identifizieren, wenn sie sich persönlich angesprochen fühlen und erst beim Lesen erkennen, dass das genau ihre Situation ist, die sie gelöst haben wollen.

Der Wert deines Angebotes richtet sich nach dem Nutzen für deinen Kunden.

In der Zusammenarbeit mit dir schafft er etwas, dass er alleine nicht lösen hätte können.

Und dafür braucht er keine Begrifflichkeiten wie „Persönlichkeitsentwicklung, NLP, Coaching“ oder Aller-Welts-Beschreibungen, die den Sektor „Persönlichkeitsentwicklung, Gelassenheit, Stressreduktion, etc.“ aufzählen.

Diese Art der Kommunikation berührt deinen Leser nicht und daher kannst du ihn nicht dort abholen, wo er jetzt steht, sodass er erkennt, dass DU die Lösung für sein Problem hast.

Spezialisiere dich auf eine einzige ideale Kandidatin und genau auf ihr Problem.

Wenn du dir die nachfolgenden Fragen stellst, kannst du tiefer in die Sichtweise deiner Kundin eintauchen und sozusagen die „Kundenbrille“ aufsetzen.

Nimm´dir ein paar Minuten Zeit und schreib auf, was sich deine Kunden wirklich wünschen:

1. Was hält deine Kundin, deinen Kunden nachts wach?

2. Welche Ängste hat er oder sie?

3. Wofür würde sie/er ALLES geben, um es zu vermeiden?

4. Wovon würde sie/er sich trennen, um das zu bekommen?

3. Was bekommt jemand, der mit mir zusammenarbeitet?

4. Und was wird mein Kunde los, wenn er bei mir bucht?

Streich alles, was du bis dato über Platzierung am Coachingmarkt gehört hast. Es ist egal, welche Zertifikate du hast.

**DEIN Kunde will nur wissen, welche
Ergebnisse du mit ihm bewirken kannst und
wie du ihm helfen kannst!**