



Deine Herzens-Kund:in

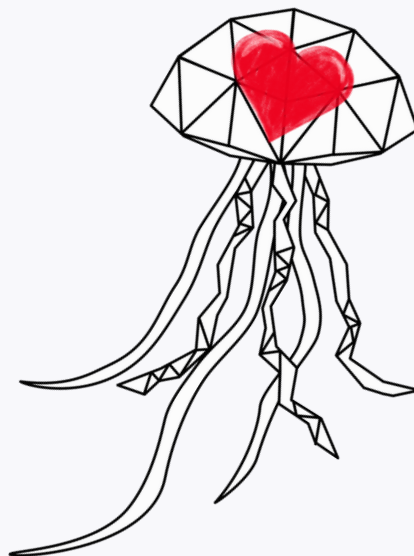
Um Deine Herzens-Kund:in genau zu definieren, solltest du Dir ausreichend Zeit nehmen. Suche dir einen ruhigen Ort, an dem Du ungestört arbeiten kannst. Deine Herzens-Kund:in ist neben deiner Positionierung einer der wichtigsten Faktoren für den Erfolg Deines Business.

Umso mehr Du Deine Herzens-Kund:in kennst, umso mehr wirst Du später genau die Menschen ansprechen, die wirklich zu Dir passen.

Folgender Fragebogen soll keine Doktor-Arbeit werden.

Geh spielerisch heran, THINK BIG, und gib manchen Fragen mehr Zeit wenn nötig.

Entspann Dich und hab Spaß damit! :D



1. Wer ist Deine Herzens-Kund:in?

Beschreibe sie so detailliert wie möglich:

- Name (falls Du magst, gib ihr einen Namen)

- Geschlecht

- Alter

- Wohnort (Großstadt, Kleinstadt, Land, bestimmte Region?)

- Nationalität

- Familienstand (Single, verheiratet, Kinder?)

- Beruflicher Werdegang

- Aktueller Job / Branche

- Sonstiges:

2. Was sind die Werte und Glaubenssätze Deiner Herzens-Kund:in?

- Welche Werte sind ihr wichtig? (z. B. Ehrlichkeit, Freiheit, Nachhaltigkeit, Kreativität)

- Woran glaubt sie? (z. B. Selbstverwirklichung, soziales Engagement, persönliches Wachstum)

- Hat sie eine spirituelle oder philosophische Ausrichtung? (z. B. Achtsamkeit, Buddhismus, Wissenschaft)

3. Welche Persönlichkeitsmerkmale zeichnen Deine Herzens-Kund:in aus?

(Beispiele zur Inspiration, wähle die passenden aus oder ergänze eigene)

- Feinühlig und empathisch
- Abenteuerlustig und reiselustig
- Optimistisch und lebensfroh
- Strukturiert und perfektionistisch
- Kreativ und fantasievoll
- Selbstbewusst und zielstrebig
- Mutig und bereit, neue Wege zu gehen
- Humorvoll und leicht im Umgang

4. Welche Vorbilder inspirieren Deine Herzens-Kund:in?

- Gibt es Personen, die sie bewundert? (z. B. Unternehmer:innen, Autor:innen, Influencer:innen, Wissenschaftler:innen, Künstler:innen)

- Welche Werte oder Eigenschaften inspirieren sie an diesen Vorbildern?

5. Was begeistert Deine Herzens-Kund:in?

- Hobbys (z. B. Wandern, Yoga, Malen, Musik, Fotografie, Sport, Kochen, Gartenarbeit)

- Leidenschaften (z. B. Nachhaltigkeit, soziales Engagement, Entrepreneurship, Spiritualität)

- Themen, über die sie stundenlang sprechen könnte:

6. Angebot & Deine Marke

- Welche Erwartungen hat sie an Dich und Dein Angebot?

- Welches Problem oder Bedürfnis löst Du für sie?

- Welche Art von Beziehung wünscht sie sich? (z. B. partnerschaftlich, inspirierend, unterstützend, lehrend)

- Warum würde sie sich für Dich und Dein Business entscheiden?

- Welche Transformation oder Veränderung kann sie durch Deine Dienstleistung/Produkt erfahren?

- Welche Farben, Formen und Stile sprechen Deine Wunschkund:in an?

- Wie soll sie sich fühlen, wenn sie mit Deiner Marke in Kontakt kommt? (z. B. inspiriert, sicher, verstanden, motiviert)

- Gibt es Marken oder Stile, die Deine Kund:in liebt und die du als Inspiration nutzen kannst?

7. Kaufverhalten & Entscheidungsprozess

- Wo informiert sich Deine Wunschkund:in? (Social Media, Google, Empfehlungen, Fachzeitschriften)

- Was hält sie bisher davon ab, eine Lösung zu finden?

- Worauf legt sie Wert, bevor sie sich für ein Angebot entscheidet? (Preis, Qualität, Vertrauen, Ästhetik, Schnelligkeit)

8. Wie kannst du deine Herzens-Kund:in gezielt ansprechen?

- Welche Sprache und Tonalität würde sie ansprechen? (locker, professionell, emotional, humorvoll?)

- Wo hält sie sich online auf? (Instagram, LinkedIn, TikTok, Facebook, Newsletter, Podcasts?)

- Welche Art von Inhalten zieht sie an? (Storytelling, Fakten, emotionale Geschichten, humorvolle Inhalte?)

9. Was möchtest Du von Deiner Herzens-Kund:in lernen?

Diese Frage soll Dich wieder ein Stück zu Dir zurück holen. Und Dich inspirieren mal etwas außerhalb der Box zu denken. Was wenn auch Business-Beziehungen, so wie alle anderen menschlichen Beziehungen, nicht nur eine einseitige Sache sind? Was wenn du auf verschiedenen Ebenen mindestens genauso viel zurück bekommen könntest wie du gibst (abgesehen vom monetären Austausch)? Was für eine Art Austausch/Begegnung wünschst Du Dir auf menschlicher Ebene mit Deinen Kund:innen?

10. Deine Positionierung

Bist Du einmal glasklar über Deine Herzens-Kund:in, ist die Klarheit über die Positionierung nicht mehr weit. Vor allem zu Beginn ist es wichtig, sich so spitz wie möglich zu positionieren um wirklich genau die richtigen Menschen anzusprechen. Lies Dir nochmal alle Deine Antworten durch.

Auf der nächsten Seite formulieren wir Deinen Positionierungs-Satz!

Optional fasse erst noch einmal so knackig wie möglich zusammen:

- Wem hilfst Du?

- Was geschieht mit Deiner Herzens-Kund:in ohne Deine Hilfe?

- Was ist die tiefste Vision hinter Deinem Handeln?

- Was macht Deine Herzens-Kund:in einzigartig?

- Was geschieht mit Deiner Herzens-Kund:in mit Deiner Hilfe?

- Was ist der Mehrwert den nur Du Deinen Kund:innen bieten kannst?

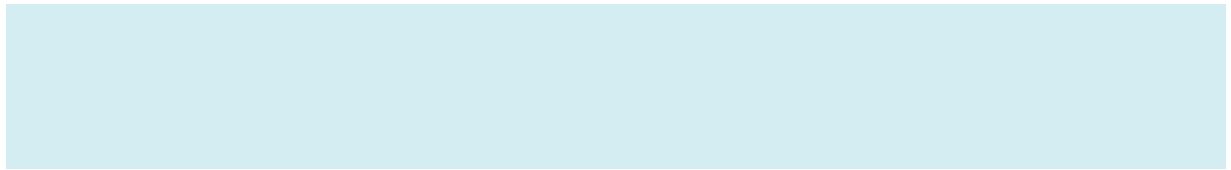
10.1 WHY - HOW - WHAT

Wenn Du möchtest, kannst Du nun ein oder mehrere Positionierungs-Sätze (Angebots-Sätze) ausarbeiten. Es geht darum, dass Du mit einem Satz jedem der Dich fragt, sofort mit einem Satz genau erklären kannst, was Du machst. Und zwar so, dass es jede(r versteht.

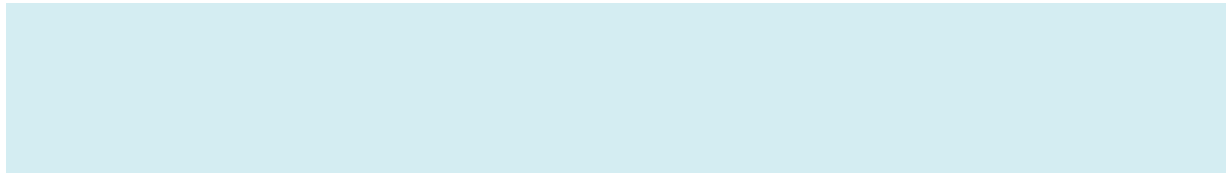
Hier gibt es 2 Möglichkeiten:

1. Lösungsorientiert: "Ich helfe (WEM) dabei (WELCHES ZIEL) zu erreichen."
2. Problemorientiert: "Ich helfe (WEM) dabei (WELCHES PROBLEM) zu lösen."

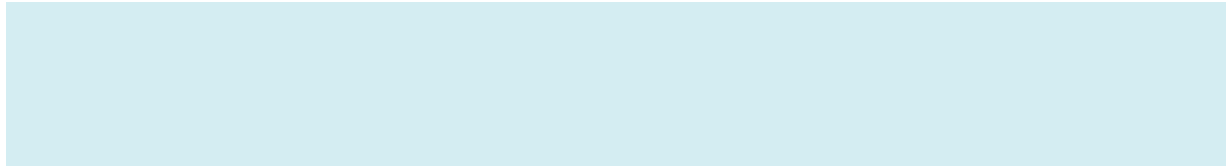
1.



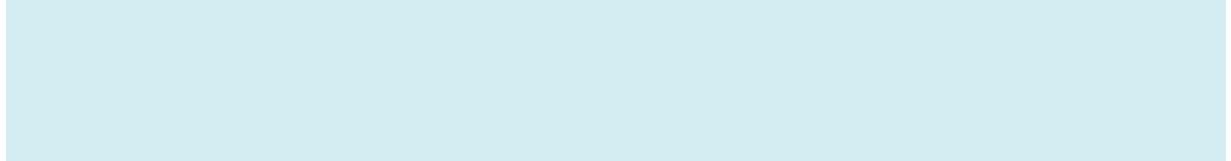
2.



3.



4.



Probier Dich hier ruhig ein bisschen aus, bis Du wirklich zufrieden bist mit deinem Satz. Manchmal helfen auch Meinungen von Außen. Hol Dir hier also gerne Feedback von Deinen Freunden und Familie.

11. Let it flow and draw Your vision!



Wenn Du Lust hast, schnapp Dir ein paar bunte Stifte, verbinde dich mit deinen Ausarbeitungen und bring die Vision Deiner Herzens-Kund:in oder Deines Businesses künstlerisch auf Papier! ;)

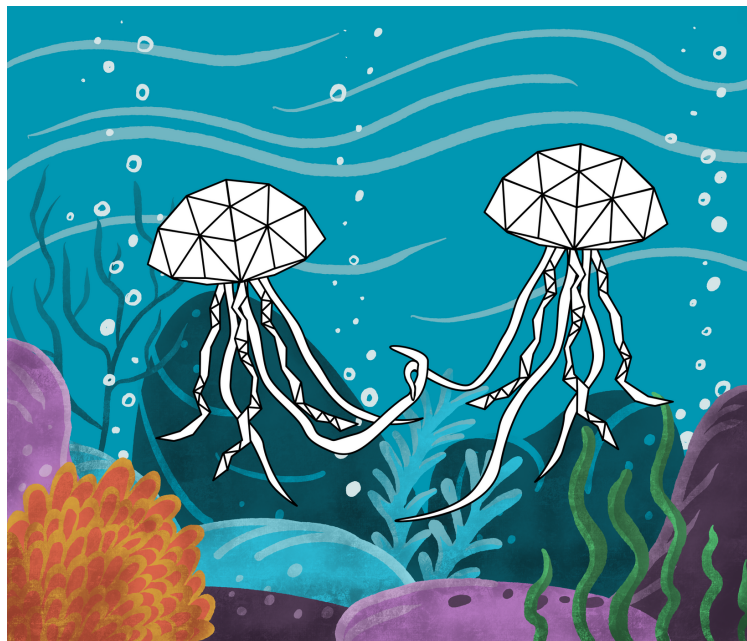
(Es geht nicht um Schönheit, lass es fließen und schau mal was so kommt...)

Wenn Du das Formular online ausfüllst, nimm Dir einfach ein leeres Blatt Papier, und los gehts!

Fazit:

Es geht nicht darum, dass Du später nur mit Menschen arbeitest, die zu 100 % Deinem Herzens-Kund:innen-Profil entsprechen. Aber je klarer Du Dein Bild definierst, desto leichter wirst Du genau die Menschen erreichen, die perfekt zu Dir passen.

Wenn Du Deine Herzens-Kund:in gut kennst, kannst Du deine Kommunikation gezielt darauf ausrichten – sei es auf Deiner Website, in Social Media, in Deinen E-Mails oder in persönlichen Gesprächen.



Let's CoCreate!

Melde Dich bei mir, wenn Du noch weitere Unterstützung brauchst bei der Ausarbeitung Deiner Soul-Brand! :D

corinna-melanie.at/kontakt