

Dein Traumkunde - Kundenbefragung

Nun geht es darum, herauszufinden, wer dein Traum- bzw. Wunschkunde ist. Das ist ein sehr wichtiger Prozess in der Kundengewinnung. Du solltest dir hierfür viel Zeit nehmen.

Achte bitte genau drauf, was dein Kunde will, wie er fühlt, was seine Probleme sind und wie du ihm helfen kannst, bzw. was sein größtes Problem ist.

Anbei hast du nun viele Fragen, die du bitte in Ruhe beantwortest. Bedenke bitte, dass nicht alle Fragen für deinen Wunschkunden relevant sind.

1. Geschlecht?

2. Alter?

3. Name?

4. Wo und wie wohnt er/sie?

5. Hat sie eine eigene Immobilie?

6. Hat sie ein festes Einkommen?

7. Hat sie Hobbies, der sie regelmäßig nachkommt?

8. Wo hält sie sich meist auf?

9. Wo und wie verbringt sie ihre Freizeit?

10. Wie ist der Familienstand?

11. Hat sie Kinder? Oder Enkelkinder?

12. Hat sie ein eigenes Unternehmen?

13. Ist sie festangestellt?

14. Welche Musik hört sie gern?

15. Wie kleidet sie sich?

16. Hat sie Sorgen?

17. Was bereitet ihr Sorgen?

18. Woran klammert sie sich fest?

19. Was braucht sie unbedingt?

20. Was ist ihr Beruf?

21. In welcher Branche ist sie tätig?

22. Wie fühlt sie sich?

23. Kann sie nachts schlafen oder hat sie Kopfschmerzen?

24. Wovor hat sie Angst?

25. Was hat sie vor?

26. Hat sie Ziele?

27. Was ist die perfekte Lösung?

28. Was sind ihre größten Probleme?

29. Welchen Einwand wird sie gegen dich vorbringen?

30. Oder gegen dein Produkt?

31. Wie sieht ihre glückliche Welt aus?

32. Was fehlt ihr im Leben?

33. Was sucht sie für sich?

34. Was macht ihr Angst?
