



ARBEITSSHEETS ZIELKUNDEN

**Create Success for**

**CREATIVE  
BUSINESS**

# 1. MEINE FELDKOMPETENZ BESTIMMEN

- In welchen Branchen besitze ich die meiste Feldkompetenz?
  
- Für welches Arbeitsfeld (Webdesign, Infografik-Illustration, Cover-Gestaltung etc.) werde ich am meisten angefragt?
  
- In welchem Arbeitsfeld kann ich meine Kunden besonders gut beraten?

# 1. BRANCHENLISTE - HIER KENNE ICH MICH AUS:

**ZIELGRUPPENSEGMENT:**

**BRANCHE**

Unternehmen

- 1.
- 2.
- 3.

Agenturen

- 1.
- 2.
- 3.

Netzwerkpartner

- 1.
- 2.
- 3.

Organisationen

- 1.
- 2.
- 3.

# 1. WELCHE ZIELKUNDEN WILLST DU ANSPRECHEN?

Welche Zielgruppensegmente könnten sich für dein Angebot interessieren und warum?

- Aktien-Unternehmen, Industrie
- Mittelständische Unternehmen
- Kleine Unternehmen
- Traditionsunternehmen, Privatwirtschaft
- Start-ups
- Marketingagenturen
- Handwerksbetriebe
- Verbände, NGO's
- Redaktionen, Fachpresse, Tagespresse
- Verlage
- Kultureinrichtungen
- Wissenschaft und Forschung
- Werbung, Dienstleistungsunternehmen
- Öffentliche Auftraggeber
- Netzwerkpartner
- .....
- .....



# 1. WELCHE SCHMERZPUNKTE HABEN DIESE KUNDEN JETZT?

- Umsatz steigern
- Kundengewinnung
- Bekanntheit steigern
- Sichtbarkeit erhöhen
- Mehr Absatz
- Mehr Export
- Marke aufbauen
- Expertenstatus aufbauen
- weniger Marketing-Aufwand
- Motivation der Mitarbeiter steigern
- Effizienz steigern
- Innovation finden
- Kosten senken
- .....

## 2. MEIN PERFEKTER ZIELKUNDE

Diese Fragen stell ich mir, um mich in meinen perfekten Zielkunden, den ich ansprechen will, hinein zu versetzen:

Wie heißt mein Zielkunde?

.....

Welche Rolle und Aufgaben hat er?

.....  
.....  
.....  
.....

Welche Werte und welchen Lifestyle hat er?

.....  
.....  
.....

Welche Erwartungen und Ziele hat er?

.....  
.....  
.....

## 2. MEIN PERFEKTER ZIELKUNDE

In welcher Branche, Unternehmensgröße,  
Position im Unternehmen?

---

---

---

---

---

---

Wo steht dein Kunde aktuell? Wo will er hin?

---

---

---

---

---

Was ist deinem Kunden wichtig?

---

---

---

---

Was ist die Nr. 1 Herausforderung deines Kunden?

---

---

---

---

## 2. MEIN PERFEKTER ZIELKUNDE

Welche Glaubenssätze hat dein Wunschkunde?  
(positiv und negativ)

---

---

---

---

---

Was ist sein unerfüllter Wunsch / unerreichtes  
Bedürfnis?

---

---

---

---

Welche Werte, wünschst DU DIR bei deinem  
perfekten Wunschkunden?

---

---

---

Welche Werte hat dein Anti-Kunde? (Wen / welchen  
Typ Mensch möchtest du keinesfalls als Kunden

---

---

---

### 3. DEIN PERFEKTER WUNSCH- ZIELKUNDE – KONKRET BEZOGEN AUF DEIN ANGEBOT

Was ist die EINE Sache, die dein Kunde bei dir bekommt, die er woanders nicht bekommt?

.....

.....

.....

.....

Welches Problem deiner Kunden löst dein Angebot, bzw. welchen Wunsch erfüllt es?

.....

.....

.....

Welche anderen Lösungen hast du schon probiert? Welche waren erfolgreich, welche nicht. Und warum?

.....

.....

.....

### 3. DEIN PERFEKTER WUNSCH- ZIELKUNDE – KONKRET BEZOGEN AUF DEIN ANGEBOT

• Welche überzeugenden Beweise, Belege, Zitate, wissenschaftliche Studien gibt es, die die Relevanz, Wichtigkeit & Notwendigkeit von deinem Angebot bekräftigen? (z.B. Erfolgsgeschichten deiner Kunden / Zitate / Zahlen, Daten, Fakten, Presseberichte)

---

---

---

• Was ist der USP, warum genau sich dein Kunde für dein Angebot entscheiden sollte und nicht für ein/e vergleichbare/s Produkt / Dienstleistung?

---

---

---

• Was ist die EINE Sache, die dein Wunschkunde verstehen muss, um "Ja" zu deinem Angebot zu sagen?

---

---

---