

Arbeitsblatt zum Buch "Heiß auf Kaltakquise" Ideal-Kunden-Profil



Das Ideal-Kunden-Profil ist eine ebenso einfache wie zugleich effektive Methode, um Ihre Akquise-Effizienz und -Chancen zu erhöhen. Es unterstützt Sie bei der Selektion der Unternehmen, bei denen Sie die größten Potenziale haben und bei denen die Akquise und spätere Zusammenarbeit die größten Früchte tragen wird - weil sie am Besten zu Ihnen passen. In weniger als 10 Minuten haben Sie Ihr Ideal-Kunden-Profil erstellt. Sie arbeiten am Einfachsten, wenn Sie das Buch ab Seite 76ff gelesen haben - los geht's:

Auf der nächsten Seite gehen Sie folgendermaßen vor:

- 1:** Tragen Sie in der ersten Spalte die (Firmen-)Namen derjenigen (Bestands-)Kunden ein, die Sie persönlich als Ihre besten Kunden ansehen. Dabei ist es nicht wichtig, wonach Sie die Auswahl genau treffen, einfach spontan und aus dem Bauch heraus!
- 2:** Wenn Sie damit fertig sind, überlegen Sie bewusst, welche Eigenschaften diese Unternehmen haben, dass Sie sie als Ihre besten Kunden einstufen. Diese Eigenschaften schreiben Sie in die 2. Spalte.
- 3:** Nun kehren wir das Ganze um. In die letzte Spalte tragen Sie die (Firmen-)Namen derjenigen (Bestands-)Kunden ein, die Sie persönlich als Ihre schlechtesten Kunden ansehen. Dabei ist es nicht wichtig, wonach Sie die Auswahl genau treffen, einfach wieder spontan und aus dem Bauch heraus!
- 4:** Im nächsten Schritt überlegen Sie wieder ganz bewusst, welche Eigenschaften diese Unternehmen haben, dass Sie sie als Ihre schlechtesten Kunden einstufen. Diese Eigenschaften schreiben Sie in die 4. Spalte.
- 5:** Jetzt sind Sie nur noch einen Schritt von Ihrem Ideal-Kunden-Profil entfernt! Übertragen Sie die drei bis vier für Sie wichtigsten Eigenschaften aus Spalte 1 nach Spalte 3. Wenn Sie damit fertig sind, kehren Sie die drei bis vier wichtigsten Eigenschaften aus Spalte 4 in ihr exaktes Gegenteil und schreiben diese ebenfalls in Spalte 3.

Arbeitsblatt zum Buch "Heiß auf Kaltakquise"
Ideal-Kunden-Profil

Beste Kunden	Eigenschaften der besten Kunden	Mein Ideal-Kunden-Profil	Eigenschaften der schlechtesten Kunden	Schlechteste Kunden
1	2	5	4	3

Achten Sie darauf, dass in Spalte 5 rund fünf bis maximal acht Kriterien bzw. Eigenschaften stehen, ansonsten wird es uneffektiv in der Anwendung. Jetzt priorisieren Sie diese Kriterien Ihres Ideal-Kunden-Profiles noch - und fertig ist es! Viel Freude in der Anwendung.