

Der Zielgruppen-Check mit Magnetwirkung

Weil 0815 nicht Deine Liga ist 😊

Diese Checkliste liefert Dir die knackigen Fragen und besonderen Insights, um Deine Traumkunden messerscharf zu definieren und auf Augenhöhe anzusprechen.

1. Deine Wunschkunden auf den Punkt gebracht

☐ Was hält sie nachts wach?

☒ Finde heraus, welches konkrete Problem sie lösen wollen – und warum sie es (noch) nicht allein schaffen.

☐ Wo liegt ihre Komfortzone?

☒ Erkenne, was sie bereit sind zu investieren – Zeit, Geld oder Energie – und wie Du sie sanft aus ihrer Zone herausführst.

☐ Welcher Satz würde sie sofort zum Zuhören bringen?

☒ Identifiziere ihre Trigger-Worte und sprich ihre Sprache.

2. Die geheime Landkarte deines Marktes

☐ Wer beeinflusst sie?

→ Definiere die Menschen, Medien oder Marken, denen sie vertrauen – und wie Du dort sichtbar wirst.

☐ Welches Meme* beschreibt ihr Leben?

→ Finde heraus, welchen Humor oder welche Werte sie teilen, um eine Verbindung aufzubauen.

☐ Welcher Kanal ist ihr digitales Wohnzimmer?

→ Statt überall präsent zu sein, entdecke den einen Ort, an dem sie wirklich aktiv sind.

*Ein Meme ist ein Bild, Video, Text oder eine andere Form von Inhalt, der sich viral im Internet verbreitet.

3. Wünsche, die sie sich (noch) nicht trauen zu äusseren

☐ Was würden sie mit einer magischen Lösung tun?

➔ Formuliere Dein Angebot so, dass es wie der Wunschtraum klingt, den sie sich nicht zu sagen trauen.

☐ Welche Ausrede hält sie zurück?

➔ Lerne die "Ja, aber..."-Gedanken Deiner Kunden kennen und baue Lösungen direkt in Dein Angebot ein.

☐ Wie wollen sie sich fühlen?

➔ Verkaufe nicht nur Ergebnisse, sondern das Gefühl, das sie durch Dich erleben.

Deine Marke als Magnet

☐ Warum würden sie Dich ihren Freunden empfehlen?

☒ Entwickle Deine einzigartige Eigenschaft, die Du wie ein rotes Tuch vor ihnen schwenkst.

☐ Welche Geschichte spiegelt ihre Realität wider?

☒ Erzähle Storys, die sie fühlen lassen: „Genau das bin ich.“

☐ Welches Symbol könnten sie mit Dir verbinden?

☒ Ob eine Farbe, ein Icon oder ein Spruch – finde etwas, das sofort an Dich denken lässt.

4. Langfristige Beziehung statt flüchtiger Flirt

☐ Wie kannst Du ihr Problem begleiten – nicht nur lösen?

☒ Positioniere Dich als Partner, der auf Dauer wichtig bleibt.

☐ Welche kleinen Überraschungen kannst Du liefern?

☒ Baue WOW-Momente ein, die sie emotional an Dich binden.

☐ Wann brauchst Du sie mehr, als sie Dich?

☒ Authentizität heisst auch, ehrlich Deine Schwächen zu zeigen – Menschen lieben Menschen.

5. Der unterschätzte Alltag deiner Zielgruppe

☐ Was macht ihren Alltag einfacher?

☒ Erforsche die kleinen, nervigen Aufgaben oder Probleme, die sie jeden Tag bewältigen müssen, und finde Wege, diese zu erleichtern

☐ Was bereitet ihnen Freude im Alltag?

☒ Finde heraus, welche kleinen Glücksmomente ihre Tage heller machen – integriere diese in Deine Ansprache.

☐ Was treibt sie in den Wahnsinn?

☒ Kenne die Trigger, die Frust oder Stress auslösen und biete Lösungen oder Linderung an.

6. Die emotionale Reise deiner Kunden

☐ Wovor haben sie Angst, aber trauen sich nicht, es auszusprechen?

→ Adressiere die stillen Ängste Deiner Zielgruppe empathisch und subtil.

☐ Welches Lob wollen sie hören?

→ Sprich das Bedürfnis nach Anerkennung an, das sie antreibt.

☐ Wann fühlen sie sich am stärksten?

→ Entdecke die Momente, in denen sie sich wie Gewinner fühlen, und unterstütze sie dabei, dorthin zurückzukehren.

7. Ihre Vision der perfekten Welt

☐ Was würden sie ändern, wenn sie die Macht hätten?

→ Verbinde Dein Angebot mit einer Vision, die ihre Ideale widerspiegelt.

☐ Welche Trends faszinieren sie?

→ Bleibe nicht nur aktuell, sondern finde heraus, welche zukünftigen Entwicklungen sie begeistern.

☐ Welche Werte sind nicht verhandelbar?

→ Positioniere Dein Angebot so, dass es genau diese Kernwerte unterstreicht.

8. Ihre versteckten Wünsche und Träume

☐ Welches Leben würden sie führen, wenn alles möglich wäre?

→ Sprich die „Was-wäre-wenn“-Momente an, die sie sich heimlich ausmalen.

☐ Welche verborgenen Talente möchten sie entwickeln?

→ Positioniere Dich als Katalysator, um diese Potenziale zu entfalten.

☐ Welche Hobbys oder Leidenschaften könnten ihre Zeit wertvoller machen?

→ Finde Wege, wie Dein Angebot ihnen mehr Raum für das schafft, was sie lieben.

9. Deine Verbindung als Brücke

☐ Wie könnt ihr gemeinsame Werte teilen?

→ Positioniere Dich als authentische Marke, die ihre Werte lebt und vorlebt.

☐ Was bringt sie dazu, Dir zu vertrauen?

→ Baue Vertrauen auf, indem Du mit kleinen, aber sichtbaren Aktionen (z. B. Erfolgsgeschichten, Reviews) vorangehst.

☐ Welche Geschichte erzählt Deine Zusammenarbeit?

→ Male ein klares Bild, wie ihr gemeinsam ihre Reise gestalten werdet.

Du hast es in der Hand – Deine Zielgruppe wartet auf Dich!

Mit diesen Punkten hast Du jetzt die Grundlage, um Deine Wunschkunden nicht nur zu erreichen, sondern zu begeistern. Aber Theorie allein bringt Dich nicht ins Handeln – und genau hier komme ich ins Spiel.

👉 **Sichere Dir Deinen kostenfreien 1:1 Zielgruppen-Check!**

Gemeinsam schauen wir uns Deine aktuelle Situation an, decken verborgene Potenziale auf und erstellen Deinen individuellen Fahrplan, der Dich und Dein Business wirklich voranbringt.

💡 **Mach jetzt den nächsten Schritt:**

Buche Deinen kostenfreien Termin über den [Link](#) oder den QR-Code und lass uns gemeinsam daran arbeiten, Deine Traumkunden zu erreichen – einfach, klar und mit Magnetwirkung.

Ich freue mich auf Dich! 😊

