

Lebendig, greifbar und real: Erstelle deine idealen Kunden als Avatar

Ein Kunden Avatar ist ein fiktives, detailliertes Profil eines idealen Kunden, das Unternehmen und Marketingteams hilft, ihre Zielgruppe besser zu verstehen und gezielt anzusprechen.

Der Kunden Avatar fasst wichtige Merkmale, Bedürfnisse und Verhaltensweisen der Zielgruppe zusammen und stellt diese als eine „Persönlichkeit“ dar.

Wir gehen also vom Profil zur Persönlichkeit – und du kannst deinem idealen Kunden einen Namen geben, sodass du diese Person immer im inneren Auge dabei haben kannst, wenn du deine Produkte oder Dienstleistung weiterentwickelst oder Marketingentscheidungen triffst.



Zur Erstellung deiner Kunden-Avatare läufst du nacheinander durch die folgenden Prompts.

Kopiere diese Prompts aus diesem Dokument in das AI-Programm deiner Wahl ein (z.B. ChatGPT) und ergänze den Text an den markierten Stellen mit den Informationen zu deinem Business, Angebot und deiner Zielgruppe – und dann darfst du gespannt sein auf die Ergebnisse!



Schreibe diese Prompts in denselben Chat, unter die oben gelieferten Informationen. Ansonsten musst du die Informationen zu deinem Unternehmen, deiner Branche und dem bereits gelieferten Kunden-Avatar neu eingeben.

Viel Spaß beim Erstellen deiner Kunden-Avatare!





PROMPT 1

Bitte agiere als Marketing-Manager und Premium Brand Designer.

Für das gegebene Unternehmen _____

[deinen Unternehmensnamen eintragen], welches im ***deutschsprachigen Markt [ggf. anpassen]*** positioniert ist.

Informationen zu dem Unternehmen und dem Angebot:

[Trage alle Informationen zu deinem Unternehmen ein: Mission, Vision, welche Art von Angeboten (1:1, Gruppen, Online-Kurse, In Person, Produkte, usw.), Branche].

Deine Aufgabe als Marketing-Manager und Premium Brand Designer: erstelle bitte drei verschiedene Marktsegmente und Kunden-Avatare für jedes einzelne, entsprechen der Zielgruppe: _____ ***[deine Zielgruppe & Zielgruppen Informationen eintragen].***

Entwerfe jeden Avatar mit den Merkmalen eines kreativen Namens, ihrer Persönlichkeit, was sie tragen, wo sie leben, was sie fahren, ihren Lebensstil, ihr Einkommen, ihr Budget, ihre Probleme und ihre Träume.

weiter auf der nächsten Seite

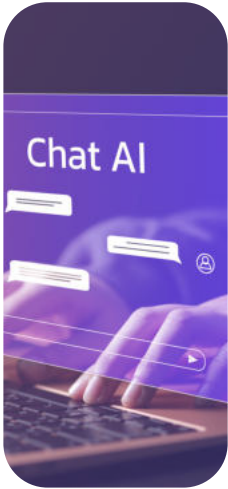




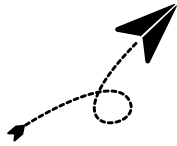
Zusätzlich, beantworte für jeden der Avatare die folgenden Fragen:

1. Was ist das Problem, das _____ **Idein Unternehmen eintragen**] löst, in einem Satz?
2. Welche Lösung verspricht _____ **Idein Unternehmen eintragen**] für dieses Problem?
3. Was ist das **Produkt/ die Dienstleistung** **lggf. anpassen**] und wie wird es das Versprechen erfüllen?
4. Welche Beweise gibt es dafür, dass es funktionieren wird?
5. Wie hoch ist der Preis, damit das **Produkt/ die Dienstleistung** **lggf. anpassen**] sein Geld wert ist?
6. Neben dem Versprechen und dem Produkt gibt es ein größeres "Warum", welches es den Kunden ermöglicht, sich hinter die Marke von _____ **Idein Unternehmen eintragen**] zu stellen?
7. Wie würdest du die Mission von _____ **Idein Unternehmen eintragen**] in der Sprache des Avatars definieren?

Du kannst die 3 verschiedenen Marktsegmente spezifischer definieren, wenn du magst, z.B. „nach dem Prinzip ‚Economy‘, ‚Business‘ und ‚Premium‘-Class“ oder für unterschiedliche Angebote (wie z.B.: 1:1, Gruppen in Person, Online-Kurse). Dafür füge deinem Prompt den folgenden Text hinzu:



Erstelle bitte für jedes Marktsegment zusätzlich Kunden-Avatare entsprechend **Economy, Business und First Class** ***lggf. anpassen!***



Sobald du den Prompt zu deinem Unternehmen und deiner Zielgruppe angepasst hast, schickst du ihn ab.



PROMPT 2

Mit jedem Avatar gehst du jetzt mit dem folgenden Prompt in die Tiefe. Passe auch diesen Prompt wieder mit deinen unternehmensspezifischen Informationen an.



Schreibe diese Prompts in denselben Chat, unter die oben gelieferten Informationen. Ansonsten musst du die Informationen zu deinem Unternehmen, deiner Branche und dem bereits gelieferten Kunden-Avatar neu eingeben.



PROMPT:

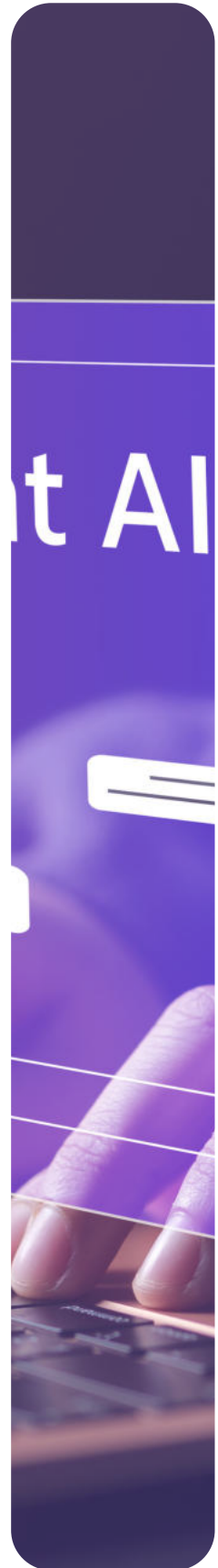
Bitte beantworte die folgenden Fragen bezogen auf Kunden Avatar _____ ***[Namen des Kunden Avatars angeben]***.

1. Schmerzpunkte:

- a) Welche spezifischen Herausforderungen oder Hindernisse treten derzeit in ihrem persönlichen oder beruflichen Leben auf?
- b) Wie haben diese Herausforderungen ihren Fortschritt oder ihr Wohlbefinden beeinflusst?
- c) Was haben sie in der Vergangenheit unternommen, um diese Herausforderungen zu bewältigen?
- d) Warum haben diese Lösungen für sie funktioniert oder nicht funktioniert?

2. Erwünschte Vorteile:

- a) Identifiziere die Traum-Resultate der Zielgruppe.
- b) Sieh sie, wie sie an ihrem Ziel ankommen und was sie dort erleben möchten.
- c) Was sind die Traumziele der Zielgruppe?
- d) Wenn diese Herausforderungen gelöst wären, wie würde Erfolg für sie aussehen?
- e) Welche spezifischen Ergebnisse oder Veränderungen erhoffen sie sich durch _____ ***[Angebot/Produkt eintragen]***?
- f) Gibt es zusätzliche Vorteile oder Ergebnisse, die sie von meinen _____ ***[Angebot/Produkt eintragen]*** sehen möchten?



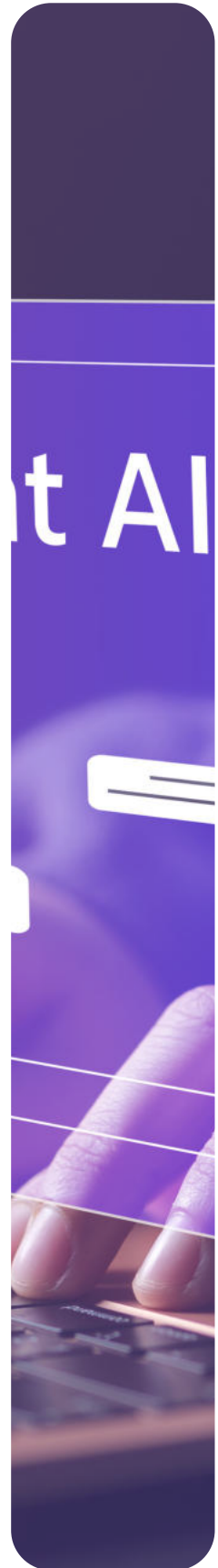


3. Ihre ideale Erfahrung mit deinem Unternehmen/ Angebot:

- a) Wie stellen sie sich die perfekte Kunden-Beziehung vor?
- b) Welche Eigenschaften oder Charakteristika sind ihnen bei einem **Coach / Autoverkäufer** *[deine Rolle eintragen]* wichtig?
- c) Gibt es spezifische Methoden, Produkte, Werkzeuge oder Ansätze, von denen sie glauben, dass sie für ihre Situation am vorteilhaftesten wären?

4. Hindernisse / Probleme / Bedenken in Bezug auf die Inanspruchnahme des _____ *[dein Unternehmen eintragen]* Angebots.

- a) Identifiziere ALLE Probleme, Hindernisse, Barrieren und Bedenken, die diese Zielgruppe haben könnte.
- b) Womit kämpft sich die Zielgruppe herum?
- c) Was sind ihre limitierenden Gedanken oder Überzeugungen?
- d) Schreibe alles auf, auch, was jemand direkt vor meiner **Dienstleistung/ Produktkauf** *[ggf. anpassen]* und direkt danach erlebt.
- e) Was ist das „Nächste“, wobei sie Hilfe brauchen. Liefere hierzu Informationen im Detail.
- f) Was für Reibungspunkte gibt es?



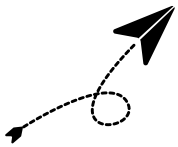


5. Liste alle Probleme als Lösungen auf

- a) Transformiere die Probleme zu Lösungen.
- b) Gebe jeder Lösung einen kreativen Namen.

6. Kaufverhalten:

- a) Wo gehen sie zuerst hin, um Kaufentscheidungen zu treffen?
- b) Welche Top 3 Medien nutzen sie?
- c) Welche Top 3 Konferenzen, Ausstellungen oder Veranstaltungen besuchen sie?
- d) Wer sind die Top 3 Experten, denen sie zuhören?

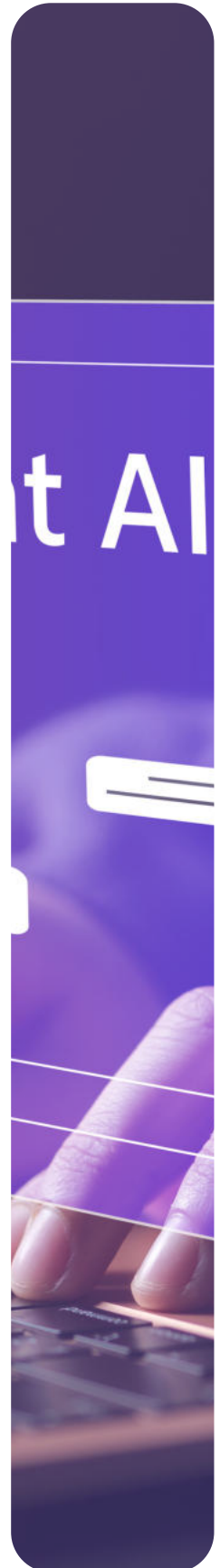


Sobald du den Prompt zu deinem Unternehmen und deiner Zielgruppe angepasst hast, schickst du ihn ab.

PROMPT 3

In diesem Schritt tauchen wir ein wenig in das Story Branding nach Donald Miller ein, um die gesammelten Informationen leichter in geschmeidige Marketing-Texte verwandeln zu können.

Hierfür hilft es, die AI kurz daran zu erinnern, was genau das ist. Dazu kannst du in den Chat schreiben:





PROMPT:

Erkläre mir kurz die Prinzipien und die einzelnen Elemente des Storybranding nach Donald Miller.



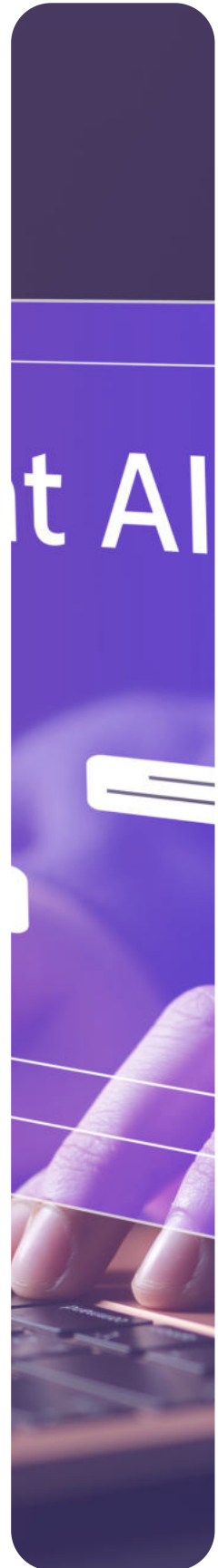
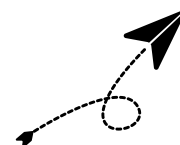
Und dann geht es weiter mit dem folgenden Prompt:

Bitte handle als Social Media und Marketing Manager und Premium Brand Designer und berate uns, wie wir uns am besten positionieren können, indem wir eine Storybrand nach Donald Miller aufbauen. Bitte beziehe die Storybrand auf Kundenavatar ***[Namen des Kunden Avatars angeben]***.

Die Storybrand sollte die folgenden, typischen Elemente & Ablauf nach Donald Miller beinhalten:

1. Herausforderung des Kunden
2. den Kunden als Helden
3. meine Rolle als Mentor
4. das Ergebnis
5. den Call to Action für den Kunden
6. das Scheitern ohne mein Coaching
7. die Revolution für den Kunden

Zusätzlich erstelle 5 Vorschläge für Storybrand-One-Liner.





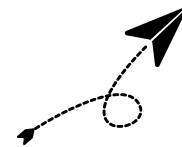
EXTRA:PROMPT

4

Die Kunden der Wettbewerber

Generiere die aktuellen Top 10 Marktführer in der Branche _____ *[deine Branche eintragen]* im deutschsprachigen Raum *[ggf. anpassen]*.

Definiere bitte den typischen Kunden, der die Angebote kauft, seine Schmerzpunkte, die typischsten Rückmeldungen über die erzielten Resultate, die Preissegmente, das Einkaufsverhalten, die typischen demographischen Daten und alles andere, was hilfreich wäre, um etwas über die Zielgruppe zu erfahren.



Mit diesem Prompt gehst du bereits über in den nächsten Schritt: Den Abgleich deines Kunden Avatars mit realen Daten & Wettbewerber-Recherche.

Herzlichen Glückwunsch!

