|  |  |
| --- | --- |
|  | 🏁 GET STARTED [▶️ Der Link zur](https://www.youtube.com/watch?v=X7BEbRuZD6U11) Serie |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Zuerst [das Video](https://www.youtube.com/watch?v=2ZgVu_WYu30)!🔻   |  | | --- | |  |   🎯 Ziele dieser Aufgabe: | *Meine Aufgabe*  **Meine Kundensegmente**  [⏳](https://emojipedia.org/hourglass-not-done/) **Diese Aufgabe nimmt für Teil 1-2 etwa zwei Stunden & für Teil 3 etwa drei Stunden in Anspruch**  💬🗨️ **Format:** Diese Aufgabe kann unterschiedlich erledigt werden:   * **Mit einem Mentor, Coach oder Freund ⭐empfohlen** * **Eigenständig** * **Als Gruppe: Jeder erledigt die Aufgabe, teilt die Ergebnisse & gibt Feedback** |

|  |  |
| --- | --- |
| * Du denkst wie ein Kunde * Du definierst und kennst dein  Kundensegment * Du **verstehst** die **Erwartungen**  deiner Kunden | * Du identifizierst derzeitige und  zukünftige Kunden-Trends * Du interagierst mit Experten und Kunden,  sodass du entsprechend handeln und  deine Produkte/ Dienstleistungen verbessern kannst |
| ⁉️ Wie erledigst du diese Aufgabe (✅hake die Kontrollkästchen bei jedem erledigten Schritt ab) | |
| **1️⃣** Entscheide, ob du allein, mit Mentor oder in einer Gruppe arbeitest  2️⃣ Schau [das Video](https://www.youtube.com/watch?v=nQmzNcluQVc&ab_channel=BETTERFUTURES-foryoungnewcomerentrepreneurs) für diese Aufgabe an  3️⃣ Denk kurz nach: **Welche nützlichen Tipps hatte Nejat im Video, damit du deine Kunden verstehen und gezielt auf sie eingehen kannst?**  4️⃣ **Lies, erkundige dich über und denk** dich durch die Aufgabenvorlage, dann füll die Felder aus.  **5️⃣ Teil 1** lässt dich erkennen, dass **wir alle Kunden sind**. Vergleich deine Erfahrung als Kunden mit deinem eigenen Produkt/ deiner eigenen Dienstleistung. | **6️⃣** Du **identifizierst** dein **Kundensegment** in **Teil 2.** Du erfährst auch mehr darüber,  indem du deinen idealen Kunden schaffst.  **7️⃣** Vervollständige **Teil 3, um über Kundentrends nachzudenken.** Vergleich deine Produkte/ Dienstleistungen mit denen deiner Wettbewerber  und stell heraus, **welche Herangehensweise  am besten** ist. **Schau dich in deiner Stadt um**  und find heraus, was **die neuesten Trends  deiner Branche** sind.  **8️⃣** Jetzt must du **mit Experten und potenziellen Kunden Kontakt aufnehmen. In Teil 4** nimmst du dir  die Zeit, um mit ihnen zu diskutieren und achte auf **konstruktives Feedback sowie Informationen**, die du  auf dein Unternehmen anwenden kannst. |

# 

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 1 Wir sind alle Kunden, wir sind alle Kunden 🛍️ | | |
| **Was war dein letzter wichtiger 🛒 Kauf?   (Produkt oder Dienstleistung)** | Mein letzter großer Kauf war…✍️ | |
| **🤔 Was hat dich  zu dem Kauf motiviert?** | Ich habe es gekauft, weil…✍️ | |
| **Was hast du am Kauf  am meisten 🤩 wertgeschätzt?** | **Mehr als eine Antwort möglich:**  Preis / Preis-Leistung  Qualität  Zweckmäßgikeit  Kundenservice | Geschwindigkeit  Marke  Innovation  Hintergrundgeschichte  Sonstiges: ...✍️ |
| **Was mochtest du👍  und was nicht👎 ?** (z.B. Information, Bezahlung,  Lieferung, Verkäufer, etc.) | Als ich das Produkt gekauft habe, mochte ich…✍️  Als ich das Produkt gekauft habe, mochte ich nicht…✍️ | |
| **Wie war der  Kundenservice? 🙋‍♀️** | Der Kundenservice war ...✍️ | |
| Ausgezeichnet  Gut | Durchschnittlich  Schlecht |
| Beschreib den Kundenservice, den du erfahren hast …✍️ | |
| **Würdest du noch einmal etwas  von diesem Unternehmen kaufen? 🏷️** | JA, weil…✍️  NEIN, weil…✍️ | |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 2 Kenn deine Kunden 🙋‍♀️ 🙋‍♂️ | | |
| **Beschreib** zuerst **das Produkt /die Dienstleistung, die du anbietest** 🏬 | Das Produkt/ die Dienstleistung, die ich anbiete, ist...✍️ | |
| Welche Kunden wären **an deine Produkte/ Dienstleistungen interessiert**? **🔎 💆** | | |
| **Persönliche Daten 🏷** | **Sie würden meine Produkte / Dienstleistungen kaufen, 🤷 weil…** | **Wie helfen deine Produkte/ Dienstleistungen den Kunden? 💡** |
| **Alter: ...**  **Wohnort: ...**  **Beruf: ...**  **Hobby: ...**  **Finanzielle Situation: ...**  **Hintergrund...**  **Sonstiges: ...** | Sie würden es kaufen, weil …✍️ | Sie helfen meinen Kunden, weil …✍️ |
| Wie **🙋‍♂️**erreichst du **deine Kunden,**  **um sie zu treffen und mit ihnen zu 💬 diskutieren?** | Um meine Kunden zu erreichen, zu treffen und mit ihnen über meine Produkte/ Dienstleistungen zu reden, werde ich… ✍️ | |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 3 🤝Triff dich mit potenziellen Kunden, um neue Ideen zu erarbeiten 💡 | | |
| Wie nimmst du **zu Kunden Kontakt auf** 🗣️**,** um mehr **Informationen** über ihre Bedürfnisse und Erwartungen zu erhalten? | Ich kontaktiere meine Kunden, indem… | |
| **Welche ⁉️Fragen  stellst du diesen  Kunden?** | **Frage 1:** | ✍️ |
| **Frage 2:** | ✍️ |
| **Frage 3:** | ✍️ |
| **Frage 4:** | ✍️ |
| Wie holst du dir  **Kunden-Feedback** 📃 zu deiner Geschäftsidee? | **Um Feedback zu erhalten werde ich:.**..✍️  Online-Umfragen erstellen  Ausgedruckte Umfragen erstellen  Interviews geben (online oder persönlich)  Eine Gruppendiskussion organisieren (online oder persönlich) Sonstiges – Beschreibung hier: | |
| Wer ist  ein **Experte,**  der viel über die Kunden  in deiner Branche  weiß? | Der Experte in meiner Branche ist…✍️  Ich erreiche diesen Experten, indem...✍️ | |
| **Geh zum  📚 Wirtschaftsarchiv  vor Ort  und erkundige dich  über Kundentrends  in deiner Branche.** | Ich habe im Wirtschaftsarchiv vor Ort gelernt, dass...✍️ | |
| **Nachdem du so insgesamt so viel recherchiert hast, was hast du über deine Kunden gelernt?** 🧐 | Ich hab gelernt, dass Kunden...✍️ | |

Text

Description automatically generated