



Ihre Kunden wissen am besten, wo es brennt!

Führen Sie den Dialog mit Ihrer Zielgruppe

Ein gezieltes Interview mit Vertretern Ihrer potentiellen Zielgruppe ist die wichtigste Informationsquelle für Ihre unternehmerischen Entscheidungen. Wenn Sie wissen, was Ihre Kunden bewegt und welche Probleme sie an ihrer Entwicklung hindern, haben Sie einen stimmigen Leitfaden für die gezielte Vermarktung Ihres Produktes oder Ihrer Dienstleistung. Dieses Wissen lässt sich relativ einfach durch eine direkte Befragung der Zielgruppe erlangen, die jedoch gedanklich sorgfältig vorbereitet werden sollte.

Nur EIN Anliegen pro Befragung

Die Vorgehensweise Ihres Zielgruppen-Dialoges hängt in erster Linie vom konkreten Informationsbedarf ab. Wollen Sie Feedback zu Ihrem Angebot oder einer innovativen Idee einholen oder in Erfahrung bringen, welche subjektiv

empfundene Wünsche und Bedürfnisse Ihren Kundenkreis bewegen? Suchen Sie einen Kooperationspartner für Ihr aktuelles Projekt oder eine ehrliche Meinung zu Ihrer Preisgestaltung? Welche Fragen haben Sie zur Zukunft Ihres Unternehmens?

Je nachdem, ob Sie auf Ihre Bestandskunden zugehen oder einen neuen Kundenkreis erschließen wollen, wird der Gesprächsleitfaden Ihres Dialogs anders aussehen. Werden Sie sich also zunächst darüber klar, welche Information Sie erlangen wollen – dabei gilt der Grundsatz: Nur EIN Anliegen pro Befragung!

Wenn Sie Ihrem Dialogpartner signalisieren, dass Sie aufrichtiges Interesse an seiner Meinung haben, sein ehrliches Feedback zu schätzen wissen und Anteil an seinen Problemen nehmen, wird der Austausch ergiebig und fruchtbar für Sie sein.

Befragungen sind KEIN Verkaufsgespräch

Versuchen Sie nie, den Zielgruppen-Dialog als verstecktes Verkaufsgespräch zu nutzen. Damit verlieren Sie das Ver-

trauen Ihrer Dialogpartner und setzen Ihre Glaubwürdigkeit aufs Spiel. Andererseits ist es durchaus möglich, dass Sie bei der Befragung ganz nebenbei herausfinden, bei wem der Funke überspringt, um zu einem späteren Zeitpunkt z. B. ein gemeinsames Projekt zu starten.

Versuchen Sie auch nicht, durch Wissen zu glänzen oder durch zu viel Reden Ihre Unsicherheit zu verbergen. Stellen Sie Ihre gezielt vorbereiteten Fragen, hören Sie genau hin und machen sich Notizen zu den Antworten. Dabei sind authentische Formulierungen Ihrer Gesprächspartner Gold wert. Halten Sie die Sprache Ihrer Kunden möglichst präzise fest – das wird Ihnen die emotional ansprechende Formulierung Ihrer „Teaser“ und Botschaften erleichtern.

Gelungene Befragungen durchzuführen, ist eigentlich ganz einfach. Sie müssen die Methode nur in Ihren Geschäftsalltag übernehmen und mit einer gewissen Regelmäßigkeit einsetzen. So erfahren Sie zeitnah die größten Bedürfnisse und Nöte Ihrer Kunden und sind über die aktuellen Gegebenheiten oder Entwicklungen auf dem Markt gut informiert. Befragen Sie Ihre Zielgruppe – sie weist Ihnen den Weg!

Drei zielführende Fragen für Ihr Interview

- Klären Sie den tatsächlichen Bedarf an Ihrem Produkt / Ihrer Dienstleistung. Bringen Sie die Qualitätsansprüche, Vorstellungen und Erwartungen Ihrer Zielgruppe in Erfahrung, um Ihr Angebot stetig zu verbessern.
- Fragen Sie nach den Preisvorstellungen Ihrer Kunden, scheuen Sie sich nicht, die individuelle „Schmerzgrenze“ anzusprechen – nur so finden Sie heraus, was Ihr Angebot dem anderen letztlich wert ist.
- Analysieren Sie den subjektiv erlebten, größten Engpass Ihrer Zielgruppe und werden Sie zum optimalen Problemlöser – Ihre Kunden wissen am besten, wo der Schuh wirklich drückt und wo es am meisten brennt!

Business Coach
mit Leidenschaft
Claudia Schulte



Bild: Fotografin Simone Naumann

Als Business Coach mit Leidenschaft ist Claudia Schulte eine stärkende Wegbegleiterin. Empathisch und mit viel Erfahrung holt sie jeden genau da ab, wo er gerade steht, was im Rahmen einer Gründung oder Unternehmensführung besonders zielführend und effektiv ist.



Wege M.I.T. Kraft®
BUSINESS & BEWUSSTSEIN

Claudia Schulte
Gründungs- und Unternehmensberatung

Naagerstr. 9 | 80937 München
Festnetz: +49 (89) 35 89 55 96 | Mobil: +49 (151) 228 14 004
cschulte@wege-mit-kraft.de | www.wege-mit-kraft.de

Veranstaltungshinweis

Impulse im Schloss mit Claudia Schulte am 29.08.2016 um 18.30 Uhr

Erleben Sie die Marketing- und Kommunikationsexpertin bei ihrem Vortrag:



„Verkaufen wie ein Profi – Wie Sie mit Überzeugungskraft gewinnen“

Leistungen erfolgreich zu verkaufen ist – neben aller Fachkenntnis – eine Frage Ihrer Überzeugungskraft. Der Schlüssel liegt in Ihrer Fähigkeit zu begeistern und zu motivieren. Die besten Argumente sind wenig wert, wenn Sie Ihrer Zielgruppe nicht authentisch und mit spürbarem Selbstverständnis gegenüber treten. Damit die Kommunikation mit Ihren künftigen Kunden von Erfolg gekrönt ist, reflektieren wir in diesem Vortrag praxisnahe Vorgehensweisen, die im Berufsalltag jederzeit anwendbar sind und beleuchten Aspekte der inneren Kompetenz, die Sie zum guten Verkäufer machen.

Veranstaltungsort: Schloss Blumenburg/München