**Ideale Kund\*innen/Klient\*innen**

* Alter, Geschlecht, Beruf, Wohnort
* Privatleben, Hobbys, Interessen
* Wie kommuniziert die Person am liebsten (E-Mail, Telefon, Chat etc.)?
* Wie sehr kennt sich die Person mit dem Produkt/Angebot aus (Fachwissen)?
* Welche Motivation bzw. welche Gründe hat sie für den Kauf?
* Was hindert die Person am Kauf?
* Welche Faktoren haben Einfluss auf den Kauf (Preis, Qualität, Kaufprozess, Service etc.)?
* Wie sieht der Entscheidungsprozess vor dem Kauf aus (Recherche, Feedback von Freunden, Kollegen etc., Vergleich mit anderen Produkten)?

Name von Beispielperson

**Alter**

**Berufliche Situation**

**Privatsituation**

Familie

Mit Partner, aber ohne Kinder

Mit Partner, erwachsene Kinder

Getrennt

**Freizeitverhalten**

**Werte:**

**Bildung:**

**Freizeit/Hobbys:**

**Informationsbeschaffung/Mediennutzung: (Social Media, Suchmaschinen, Empfehlungen, Magazine, Zeitungen etc.):**

**Einkaufsverhalten: online/offline**

**Lieblingsmenschen:**

**Lieblingsunternehmen:**

**Lieblingsorganisationen/-gruppen/-vereine:**

**Probleme/Sorgen/Herzensthemen (Pain Points)**

**Welche Probleme löst mein Produkt, wie verbessert es das Leben meiner Kunden?**

* Ich zahle aktuell zu viel für XY und möchte Geld sparen.
* Ich verbrauche zu viel Zeit mit XY und möchte effizienter werden.
* Ich verstehe XY nicht und möchte es lernen/verstehen.
* Ich muss ein Ziel erreichen und schaffe es aktuell nicht.
* Ich möchte mich selbst verändern, weil ich XY an mir nicht mag.
* Ich bin unzufrieden mit den Leistungen von XY und suche eine Alternative.
* Ich muss den Prozess XY durchlaufen, habe aber Schwierigkeiten damit.
* Ich habe ein Problem und weiß nicht, woran es liegt.