

WUNSCHKUNDEN-CANVAS

Lege mindestens 3 Personas an und fülle für jede einen eigenen Canvas aus. Finde dann Gemeinsamkeiten - das sind wichtige Anhaltspunkte.

Name, Alter, Foto

Persönliche und
berufliche Stärken

Werte, besonderes
Engagement

Berufliche Position,
Aufgaben & Ziele

Identifiziere nun die größten Probleme, Wünsche und Bedürfnisse deiner Wunschkunden. Formuliere so konkret und spezifisch wie möglich. Falls du damit Schwierigkeiten hast, gehe nochmal einen Schritt zurück und führe Interviews mit deinen Wunschkunden, um genau herauszufinden, wo sie deine Unterstützung benötigen.

Ergänze folgenden Satz mit so vielen Ideen wie möglich:
Das größte Problem meiner Kunden ist, dass ...

-
-
-
-
-
-
-
-
-
-
-
-
-
-
-

Entwickle nun aus den Problemen heraus mögliche Nutzenaspekte:

-
-
-
-
-
-
-
-
-
-
-
-
-
-
-

Dein Wunschkunde schätzt deine Art Geschäfte zu machen. Er oder sie hat also die „richtigen“ Erwartungen an dich. Du erfüllst exakt diese Bedürfnisse – nicht mehr und nicht weniger. Mit anderen Worten: Was du liefern willst, entspricht *zu hundert Prozent* dem, was deine Wunschkund*inn*en erwarten.

Wenn du dir diesen Zusammenhang bewusst gemacht hast, ergänze folgenden Satz:

Meine Wunschkunden sollen von mir erwarten, dass ...

Finde mindestens 20 Punkte.