

TAG 8 -
BRANDING-KURS

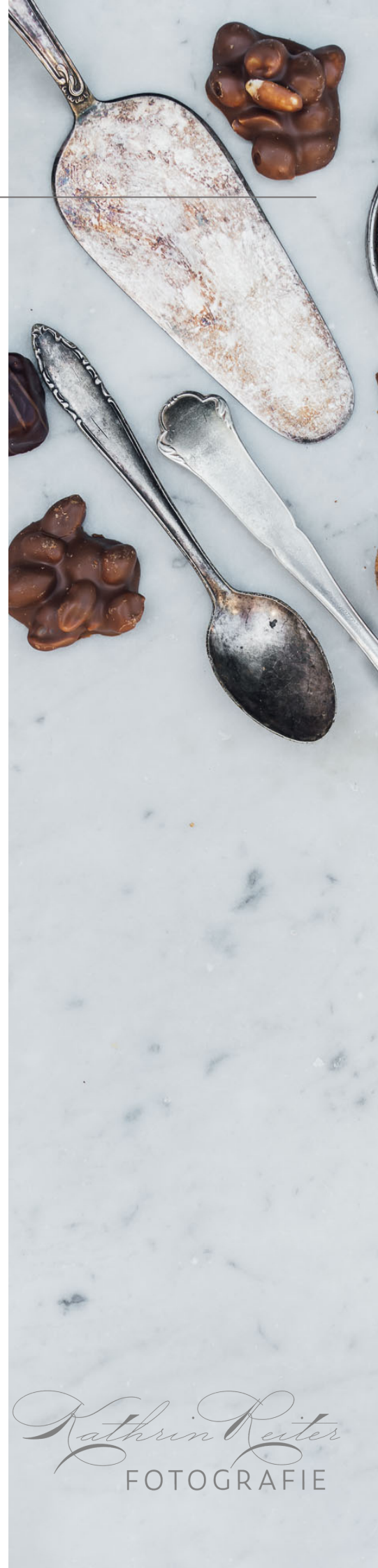


Kathrin Reiter
FOTOGRAFIE

IDEALKUNDE

So meine Liebe,
jetzt sind wir schon bei Tag 8 angelangt! Mensch, wie schnell die Zeit vergeht. Ich hoffe, Du hast bis hierhin etwas Neues hinzugelernt und Spaß am Entdecken Deiner eigenen Fähigkeiten gehabt. Dein medialer Auftritt sieht nun sicherlich schon um einiges durchdachter aus. Im übrigen werten professionelle Fotos das Ganze erheblich auf. Wenn Dir also meine Herangehensweise diese Woche gefallen hat, dann kontaktiere mich doch. Ich freue mich auf Dich und Dein Projekt und bin gespannt, wie ich Dich mit Hilfe meiner Brandingfotos noch weiterbringen kann. Das Kontaktformular findest Du am Ende der Brandingkursseite. Was hat das nun mit dem Idealkunden zu tun? Viel, denn Du gehörst übrigens zu meiner Idealkundin, das ist nämlich eine Unternehmerin, der Design und Layout wichtig sind. Daher habe ich auch dieses Freebie gestaltet, das Unternehmerinnen anspricht, die sich in diesem Bereich weiterbilden wollen. Und wie findest Du Deinen Idealkunden? Wer kauft idealerweise bei Dir ein und was? Warum findet er Dein Business interessanter als das Deiner Mitkonkurrenten? Was macht Dich also attraktiver für ihn? Das sind wichtige Fragen, die wir heute zu ergründen versuchen. Viel Spaß auf dieser Entdeckungsreise wünscht Dir
Deine

Kathrin



Idealkunde

KUNDENAVATAR

Wir stellen uns heute Deinen Idealkunden vor. Diese ausgedachte Person nennt man auch Kundenavatar. Wenn Du in Zukunft Werbung gestaltest, sprich innerlich direkt mit dieser Person.

- Name
- Geschlecht
- Alter
- Familienstand
- Wohnsituation
- Wohnsitz: Bundesland, Ort, Wohngegend
- schulische Bildung/ Studium/ Ausbildung
- Beruf, Arbeitssituation, Durchschnittsgehalt

Idealkunde

KUNDENAVATAR

- Hobbies
- Konsumverhalten
- Lebensstil
- Wertvorstellungen
- Interessen
- Welche Art von Urlaub

Idealkunde

KUNDENAVATAR

- Was für ein Produkt wählt er aus? Warum?
- Vergleich mit Deinen Konkurrenten - wie erreichen sie Deinen Idealkunden?
- Was kannst Du besser machen, um ihn zu erreichen?
- Welches zusätzliche Produkt könntest Du für ihn anbieten?
- Über welche Medien kann man ihn erreichen?