

Dein Kundenavatar

Wie du mit KI dein Marketing revolutionierst

Dein Kundenavatar

**Marketing heisst Denken und
Handeln aus der Sicht des Kunden**

„Unternehmenserfolg ist Innovation und Marketing.“

–Prof. Dr. Peter Drucker

„Marketing heisst Denken und Handeln aus der Sicht des Kunden.“

–Prof. Dr. Peter Drucker

Wer?

\$\$

Was?

Wie?

Dein Avatar

- Dein Avatar ist die Repräsentation deines typischen oder idealen Kunden
- Jedes erfolgreiche Unternehmen startet mit einem tiefen Verständnis deines Avatars und dessen Transformation
- Vergiss niemals: Du bist nicht dein Markt
- Bei der Erstellung deines Angebot und deines Marketings muss du dich immer auf deinen Kunden fokussieren: Nicht auf dich, auf Freunde oder auf die Konkurrenz
- KI hilft dir dabei!

**Empathie ist die hohe Kunst
des Marketings.**

Der Avatar

- Was sind die Ziele und Werte deines Avatars?
- Was sind die Hoffnungen und Träume deines Avatars?
- Was will dein Avatar erreichen, wonach strebt er? Welche Persönlichkeit will er sein?
- Was sind die Chancen und Möglichkeiten deines Avatars? Gibt es Chancen und Möglichkeiten, die dein Avatar noch gar nicht sieht?
- Was sind Probleme und Herausforderungen deines Avatars? Was macht den Avatar ärgerlich? Weshalb wacht dein Avatar Nachts schweißgebadet auf?
- Wo ist dein Avatar online? Welche Blog oder Podcast nutzt er? Welche sozialen Plattformen? Welchen „Gurus“ oder Influencern hört er zu?
- Welche Einwände und Bedenken hat dein Avatar? Warum würde er dein Produkt/deine Dienstleistung nicht kaufen? Was passiert in seinem Leben, dass er dein Produkt/deine Dienstleistung und die Transformation nicht kaufen würde?
- Die andere Seite der Medaille: Wer ist nicht dein Avatar?

PROMT 1

Ich denke darüber nach, ein [Art von Produkt] zu [Thema] zu erstellen. Mein Markt ist [Markt]. Was sind mögliche Unternischen und Avatare in diesem Markt?

PROMT 2

Ich werde dir eine Reihe von Fragen zu meinem Avatar stellen. Bevor du anfängst, stell dir vor, du wärst ein selbstbewusster, erfahrener und geschickter Onlinemarkter, der weiß, dass der beste Weg zum Umsatz darin besteht, seine Kunden zu verstehen und zu bedienen. Deine Antworten sollten über das Oberflächliche hinausgehen und wirklich tief in die inneren Gespräche eindringen, die mein Avatar mit sich selbst führt. Das Ziel ist, dass ich diese Antworten nutzen kann, um Marketing und Schulungen zu entwickeln, die meine Avatare auf einer tiefen Ebene ansprechen. Bitte beantworte jede dieser Fragen mit mindestens fünf Aufzählungspunkten pro Frage. Mein Avatar ist [Avatar], der [mit diesem Problem kämpft oder diese Lösung will]. Die spezifische Nische des Marktes, an der ich interessiert bin, ist [Nische]. Ich denke darüber nach, ihnen zu helfen, [dieser Verbesserung in ihrem Leben] zu erreichen. Berücksichtige bei allen weiteren Fragen diesen Faktoren. Hast du die Anfrage verstanden?

PROMT 3

Erstens: Was sind die Ziele und Werte meines Avatars?
Was sind ihre Hoffnungen und Träume? Wer oder was
wollen sie sein? Sei so spezifisch und konkret wie
möglich.

PROMT 4

Als nächstes: Was sind die größten Chancen für meinen Avatar? Gibt es Möglichkeiten, von denen sie noch gar nichts wissen? Sei so spezifisch und konkret wie möglich.

PROMT 5

Was sind die Probleme und Herausforderungen meines Avatars? Was macht sie wütend oder sie fühlen sich nicht respektiert? Mit anderen Worten, was hält sie nachts wach? Sei so spezifisch und konkret wie möglich.

PROMT 6

Wo hält sich mein Avatar online auf? Welchen Blogs, Podcasts oder Communities schenkt er seine Aufmerksamkeit? Welche sozialen Plattformen? Welchen Gurus, Vordenkern oder Influencern hört er zu? Sei so spezifisch und konkret wie möglich.

PROMT 7

Was sind die Einwände meines Avatars? Warum sollten sie mein Produkt oder meine Dienstleistung nicht kaufen? Sei so spezifisch und konkret wie möglich.

PROMT 8

Was sind die Einwände meines Avatars? Warum sollten sie mein Produkt oder meine Dienstleistung nicht kaufen? Sei so spezifisch und konkret wie möglich.

PROMT 9

Was gibt es sonst noch in ihrem Leben, das mein Angebot und die Veränderung, die mein Produkt bewirkt, beeinträchtigen könnte? Sei so spezifisch, und konkret wie möglich.

PROMT 10

Wer ist nicht mein Avatar? Sei so spezifisch, greifbar
und konkret wie möglich.