

**Markus Habermehl**

# DEIN KUNDEN AVATAR - WORKBOOK -



**WEITERE TIPPS IN DER FACEBOOK GRUPPE**

[WWW.MARKUSHABERMEHL.COM/FACEBOOK](http://WWW.MARKUSHABERMEHL.COM/FACEBOOK)



# DEIN KUNDEN AVATAR IN 10 KATEGORIEN - 188 FRAGEN

**1**

**DEMOGRAFISCHE DATEN**

**2**

**VORGESCHICHTE**

**3**

**PERSONAL LIFE**

**4**

**KARRIERE**

**5**

**PERSÖNLICHKEIT**



**WEITERE TIPPS IN DER FACEBOOK GRUPPE**

[WWW.MARKUSHABERMEHL.COM/FACEBOOK](http://WWW.MARKUSHABERMEHL.COM/FACEBOOK)



# DEIN KUNDEN AVATAR IN 10 KATEGORIEN - 188 FRAGEN

**6**

**WEB- / KAUFVERHALTEN**

**7**

**FINANZEN**

**8**

**ZIELE, HERAUSFORDERUNGEN &  
SCHMERZPUNKTE**

**9**

**EINWÄNDE (PRODUKT & KAUF)**

**10**

**FRAGEN AN DAS EIGENE TEAM**



**WEITERE TIPPS IN DER FACEBOOK GRUPPE**



# **DEIN KUNDEN AVATAR WIE ES FUNKTIONIERT**

**ABHÄNGIG VON DEINER BRANCHE UND DEINEN PRODUKTEN GIBT ES BESTIMMTE "NISCHEN"-FRAGEN ZUR KÄUFERPERSÖNLICHKEIT, DEREN BEANTWORTUNG FÜR DEIN UNTERNEHMEN WICHTIG IST.**

**UM DIR DABEI ZU HELFEN, HABEN WIR EINE UMFASSENDE LISTE MIT ALLEN MÖGLICHEN FRAGEN ZUSAMMENGESTELLT, DIE WIR UNS VORSTELLEN KÖNNEN UND DIE DU DEINEM ZIELKUNDEN STELLEN MÖCHTEST.**

**DIE LISTE IST IN KATEGORIEN UNTERTEILT, KONZENTRIERE DICH ALSO EINFACH AUF DIE KATEGORIEN UND FRAGEN, DIE FÜR DEIN GESCHÄFT RELEVANT SIND, UND IGNORIERE DEN REST...**



**WEITERE TIPPS IN DER FACEBOOK GRUPPE**

[WWW.MARKUSHABERMEHL.COM/FACEBOOK](http://WWW.MARKUSHABERMEHL.COM/FACEBOOK)



# **DEIN KUNDEN AVATAR DEMOGRAFISCHE DATEN**

- 1. WIE IST DEIN NAME?**
- 2. WIE ALT BIST DU?**
- 3. WELCHES GESCHLECHT HAST DU?**
- 4. Wo WOHNST DU?**
- 5. WELCHES IST DEIN ETHNISCHES ERBE?**
- 6. WIE HOCH IST DEIN JAHRESEINKOMMEN?**
- 7. WELCHES IST DEIN HÖCHSTES BILDUNGSNIVEAU?**
- 8. WAS IST DEIN BERUF?**



**WEITERE TIPPS IN DER FACEBOOK GRUPPE**

[WWW.MARKUSHABERMEHL.COM/FACEBOOK](http://WWW.MARKUSHABERMEHL.COM/FACEBOOK)

**Markus Habermehl**



# DEIN KUNDEN AVATAR DEMOGRAFISCHE DATEN

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---



**WEITERE TIPPS IN DER FACEBOOK GRUPPE**

[WWW.MARKUSHABERMEHL.COM/FACEBOOK](http://WWW.MARKUSHABERMEHL.COM/FACEBOOK)

**Markus Habermehl**



**DEIN KUNDEN AVATAR**  
**DEMOGRAFISCHE DATEN**

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---



**WEITERE TIPPS IN DER FACEBOOK GRUPPE**

[WWW.MARKUSHABERMEHL.COM/FACEBOOK](http://WWW.MARKUSHABERMEHL.COM/FACEBOOK)



# **DEIN KUNDEN AVATAR VORGESCHICHTE**

- 1. WELCHES IST DEIN GEBURTSORT?**
- 2. WO BIST DU AUFGEWACHSEN?**
- 3. WAR ES EIN LÄNDLICHES, VORSTÄDTISCHES ODER STÄDTISCHES GEBIET?**
- 4. IN WAS FÜR EINEM HAUS BIST DU AUFGEWACHSEN?**
- 5. WER HAT DICH AUFGEZOGEN?**
- 6. WOVON HABEN DEINE ELTERN (ODER PRIMÄREN BEZUGSPERSONEN) GELEBT?**
- 7. SIND DEINE ELTERN NOCH VERHEIRATET?**
- 8. HATTEN DEINE ELTERN EINEN FREIZÜGIGEN ODER AUTORITÄREN ERZIEHUNGSSTIL?**
- 9. HAST DU GESCHWISTER?**
- 10. WIE IST DEINE GEBURTSREIHENFOLGE?**
- 11. WAS SIND DEINE SCHÖNSTEN KINDHEITSERINNERUNGEN?**
- 12. WAS WAREN DEINE LIEBSTEN KINDHEITSERINNERUNGEN?**



**WEITERE TIPPS IN DER FACEBOOK GRUPPE**

[WWW.MARKUSHABERMEHL.COM/FACEBOOK](http://WWW.MARKUSHABERMEHL.COM/FACEBOOK)



**Markus Habermehl**



# DEIN KUNDEN AVATAR VORGESCHICHTE

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---



**WEITERE TIPPS IN DER FACEBOOK GRUPPE**

[WWW.MARKUSHABERMEHL.COM/FACEBOOK](http://WWW.MARKUSHABERMEHL.COM/FACEBOOK)



# **DEIN KUNDEN AVATAR VORGESCHICHTE**

- 13. WAS WAR DEIN LIEBLINGSFACH IN DER SCHULE?**
- 14. WAS WAR DEIN UNBELIEBTESTES SCHULFACH?**
- 15. WELCHE NOTEN HAST DU IN DER SCHULE ERHALTEN?**
- 16. PROFITIERST DU DAVON, NEUE DINGE ZU LERNEN?**
- 17. HATTEST DU VIELE FREUNDE, EIN PAAR ENGE FREUNDE ODER KEINE FREUNDE?**
- 18. BIST DU IN DER SCHULE IN SCHWIERIGKEITEN GERATEN?**
- 19. HAST DU STUDIERT?**
- 20. WENN JA, WELCHES HAUPTFACH HAST DU STUDIERT?**
- 21. WELCHES GYMNASIUM HAST DU BESUCHT?**
- 22. HAST DU VON DEINER UNIVERSITÄTUSERFAHRUNG PROFITIERT?**
- 23. WAS HAST DU NACH DER SCHULE GEMACHT, FALLS DU NICHT STUDIERT HAST?**
- 24. WAS HAT DICH DAVON ABGEHALTEN, AUF DIE UNI ZU GEHEN?**
- 25. WAS WAR DEINE ERSTE ARBEITSSTELLE?**



**WEITERE TIPPS IN DER FACEBOOK GRUPPE**

[WWW.MARKUSHABERMEHL.COM/FACEBOOK](http://WWW.MARKUSHABERMEHL.COM/FACEBOOK)

**Markus Habermehl**



# **DEIN KUNDEN AVATAR VORGESCHICHTE**

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---



**WEITERE TIPPS IN DER FACEBOOK GRUPPE**

WWW.MARKUSHABERMEHL.COM/FACEBOOK

**Markus Habermehl**



**DEIN KUNDEN AVATAR  
VORGESCHICHTE**

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---



**WEITERE TIPPS IN DER FACEBOOK GRUPPE**

[WWW.MARKUSHABERMEHL.COM/FACEBOOK](http://WWW.MARKUSHABERMEHL.COM/FACEBOOK)



# **DEIN KUNDEN AVATAR** **PERSONAL LIFE**

- 1. WIE IST DEIN FAMILIENSTAND?**
- 2. BIST DU DAMIT GLÜCKLICH?**
- 3. HAST DU KINDER?**
- 4. WENN JA, WIE VIELE UND WIE ALT SIND SIE?**
- 5. SIND ES JUNGEN ODER MÄDCHEN?**
- 6. LEBEN DEINE KINDER BEI DIR?**
- 7. WENN DU KEINE KINDER HAST, MÖCHTEST DU IN ZUKÜNFTIG KINDER HABEN?**
- 8. WIRST DU IN DER ZUKUNFT WAHRSCHEINLICH KINDER HABEN?**
- 9. HAST DU HAUSTIERE?**
- 10. WENN JA, WIE VIELE UND WELCHE SIND ES?**
- 11. IN WELCHER ART VON WOHNUNG WOHNST DU ZURZEIT?**
- 12. WER WOHT MIT DIR IN DEM HAUS?**
- 13. BIST DU MIT DEINER DERZEITIGEN SITUATION ZUFRIEDEN, ODER WÜNSCHST DU DIR, DASS SIE ANDERS WÄRE?**



**WEITERE TIPPS IN DER FACEBOOK GRUPPE**

[WWW.MARKUSHABERMEHL.COM/FACEBOOK](http://WWW.MARKUSHABERMEHL.COM/FACEBOOK)







# **DEIN KUNDEN AVATAR** **PERSONAL LIFE**

- 14. WIE NAHE STEHST DU DEINEN VERWANDTEN?**
- 15. HAST DU ZURZEIT VIELE, WENIGE ODER GAR KEINE FREUNDE?**
- 16. SIEHST DU DEINE FREUNDE OFT?**
- 17. WER SIND DIE WICHTIGSTEN MENSCHEN IN DEINEM LEBEN?**
- 18. BIST DU RELIGIÖS?**
- 19. WELCHE POLITISCHE ORIENTIERUNG HAST DU?**
- 20. NIMMST DU AKTIV AN DER POLITIK TEIL?**
- 21. BEMÜHST DU DICH, FIT UND GESUND ZU BLEIBEN?**
- 22. WELCHE ART VON BEWEGUNG MACHST DU?**
- 23. WENN NICHT, WARUM TRAINIERST DU NICHT?**
- 24. TREIBST DU IRGEND EINEN SPORT?**
- 25. LEGST DU WERT AUF DEIN PERSÖNLICHES AUSSEHEN?**
- 26. WELCHEN HOBBYS GEHST DU DERZEIT NACH?**
- 27. WAS MACHST DU GERNE IN DEINER FREIZEIT?**
- 28. AN WELCHEN GESELLSCHAFTLICHEN GRUPPEN/AKTIVITÄTEN NIMMST DU TEIL?**



**WEITERE TIPPS IN DER FACEBOOK GRUPPE**

[WWW.MARKUSHABERMEHL.COM/FACEBOOK](http://WWW.MARKUSHABERMEHL.COM/FACEBOOK)



**Markus *Habermehl***



**DEIN KUNDEN AVATAR  
PERSONAL LIFE**

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---



**WEITERE TIPPS IN DER FACEBOOK GRUPPE**

[WWW.MARKUSHABERMEHL.COM/FACEBOOK](http://WWW.MARKUSHABERMEHL.COM/FACEBOOK)



# **DEIN KUNDEN AVATAR** **PERSONAL LIFE**

- 29. BIST DU UMWELTBEWUSST?**
- 30. WAS IST DEINE LIEBLINGSFERNSEHSENDUNG?**
- 31. WAS IST DEIN LIEBLINGSFILM?**
- 32. WELCHE ART VON MUSIK HÖRST DU?**
- 33. PROFITIERST DU VOM LESEN?**
- 34. BIST DU EIN MORGENMENSCH ODER EINE NACHTEULE?**
- 35. WAS MACHST DU MORGENS ALS ERSTES?**
- 36. KOCHST DU ZU HAUSE ODER ISST DU AUSWÄRTS?**
- 37. BIST DU EIN SAUBERKEITSFANATIKER, ODER HAST DU KEIN PROBLEM MIT UNORDNUNG?**
- 38. WIE VIEL ZEIT VERBRINGST DU BEI DER ARBEIT UND ZU HAUSE?**
- 39. WIE VERBRINGST DU DEINE WOCHENENDEN?**
- 40. WO KAUFST DU EIN?**
- 41. WAS LIEST DU ZUM SPASS?**
- 42. TRINKST DU?**
- 43. RAUCHST DU?**



**WEITERE TIPPS IN DER FACEBOOK GRUPPE**

[WWW.MARKUSHABERMEHL.COM/FACEBOOK](http://WWW.MARKUSHABERMEHL.COM/FACEBOOK)

**Markus ~~Habermehl~~**



**DEIN KUNDEN AVATAR  
PERSONAL LIFE**

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---



**WEITERE TIPPS IN DER FACEBOOK GRUPPE**

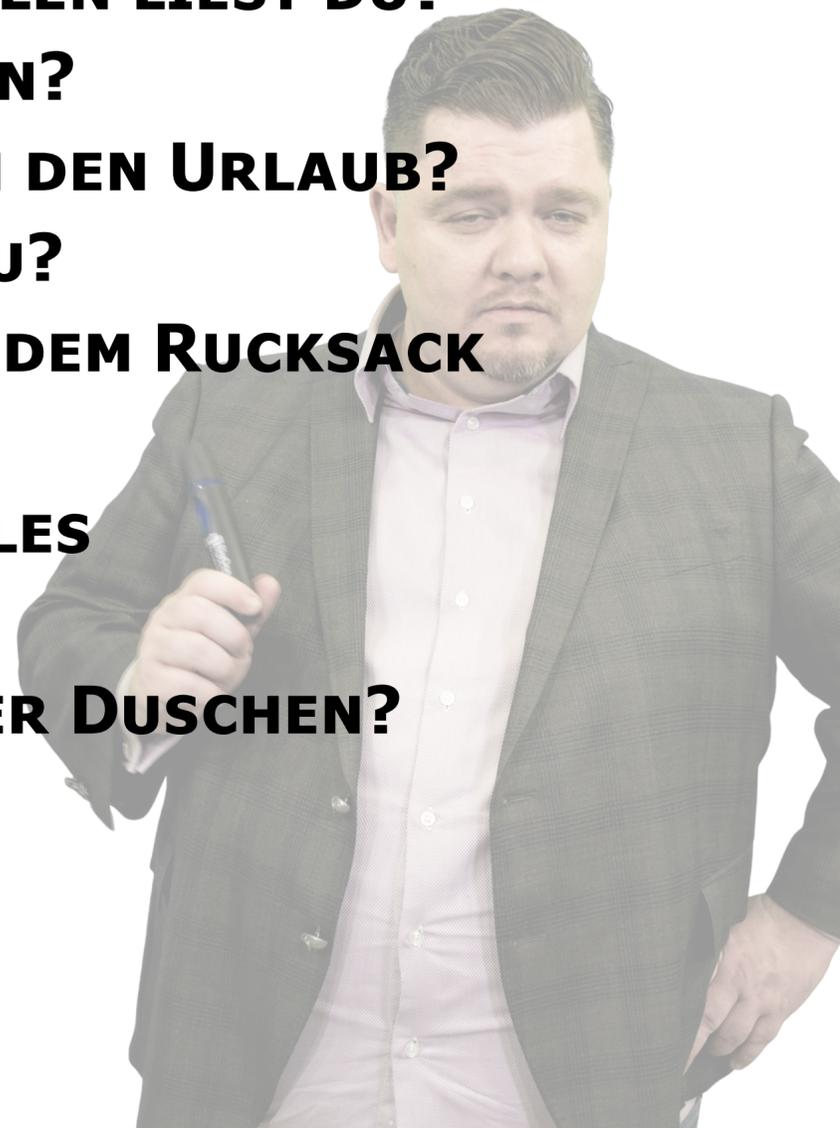
[WWW.MARKUSHABERMEHL.COM/FACEBOOK](http://WWW.MARKUSHABERMEHL.COM/FACEBOOK)





# **DEIN KUNDEN AVATAR** **PERSONAL LIFE**

- 44. EXPERIMENTIERST DU MIT BEWUSSTSEINERWEITERNDEN SUBSTANZEN?**
- 45. WAS WÜNSCHST DU DIR, DASS DEIN WOCHENABLAUF ANDERS WÄRE?**
- 46. BIST DU TECHNISCH VERSIERT?**
- 47. WELCHE NACHRICHTENQUELLEN LIEST DU?**
- 48. PROFITIERST DU VOM REISEN?**
- 49. FÄHRST DU REGELMÄSSIG IN DEN URLAUB?**
- 50. WENN JA, WOHIN FÄHRST DU?**
- 51. BIST DU SCHON EINMAL MIT DEM RUCKSACK GEREIST?**
- 52. WIE HOCH IST DEIN AKTUELLES BILDUNGSLEVEL?**
- 53. BEVORZUGST DU BADEN ODER DUSCHEN?**



**WEITERE TIPPS IN DER FACEBOOK GRUPPE**

[WWW.MARKUSHABERMEHL.COM/FACEBOOK](http://WWW.MARKUSHABERMEHL.COM/FACEBOOK)

**Markus** **Habermehl**



# DEIN KUNDEN AVATAR PERSONAL LIFE

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---



**WEITERE TIPPS IN DER FACEBOOK GRUPPE**

[WWW.MARKUSHABERMEHL.COM/FACEBOOK](http://WWW.MARKUSHABERMEHL.COM/FACEBOOK)



# **DEIN KUNDEN AVATAR** **PERSONAL LIFE**

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---



**WEITERE TIPPS IN DER FACEBOOK GRUPPE**

[WWW.MARKUSHABERMEHL.COM/FACEBOOK](http://WWW.MARKUSHABERMEHL.COM/FACEBOOK)



# **DEIN KUNDEN AVATAR KARRIERE**

- 1. IN WELCHER BRANCHE BIST DU TÄTIG?**
- 2. WIE LAUTET DEINE BERUFSBEZEICHNUNG?**
- 3. WAS SIND DEINE AUFGABEN?**
- 4. WEM BIST DU UNTERSTELLT?**
- 5. WIE GROSS IST DEIN UNTERNEHMEN?**
- 6. WELCHE FÄHIGKEITEN SIND FÜR DEINE ARBEIT ERFORDERLICH?**
- 7. FÜR WELCHE METRIKEN BIST DU VERANTWORTLICH/WIE WIRD DEINE ARBEIT GEMESSEN?**
- 8. WIE SIEHT EIN TYPISCHER ARBEITSTAG AUS?**
- 9. WELCHE KENNTNISSE UND INSTRUMENTE VERWENDEST DU BEI DEINER ARBEIT?**
- 10. WAS SIND DEINE BERUFLICHEN HERAUSFORDERUNGEN?**
- 11. WIE BEZIEHST DU NEUE INFORMATIONEN ÜBER DEINE ARBEIT?**



**WEITERE TIPPS IN DER FACEBOOK GRUPPE**

[WWW.MARKUSHABERMEHL.COM/FACEBOOK](http://WWW.MARKUSHABERMEHL.COM/FACEBOOK)

**Markus** **Habermehl**



**DEIN KUNDEN AVATAR**  
**KARRIERE**

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---



**WEITERE TIPPS IN DER FACEBOOK GRUPPE**

[WWW.MARKUSHABERMEHL.COM/FACEBOOK](http://WWW.MARKUSHABERMEHL.COM/FACEBOOK)





# **DEIN KUNDEN AVATAR KARRIERE**

- 12. WIE INTERAGIERST DU AM LIEBSTEN MIT LIEFERANTEN?**
- 13. WIE BIST DU ZU DEINER AKTUELLEN POSITION GEKOMMEN?**
- 14. WIE HOCH IST DEIN GEHALT?**
- 15. HABEN SIE DAS GEFÜHL, DASS SIE FAIR BEZAHLT WERDEN?**
- 16. MAGST DU DEINEN CHEF?**
- 17. MAGST DU DEINE MITARBEITER?**
- 18. MAGST DU DIE ARBEIT, DIE DIR ZUGEWIESEN WIRD?**
- 19. WAS WÜRDEST DU AN DEINER ARBEIT ÄNDERN, WENN DU KÖNNTEST?**
- 20. WIE SIEHT DEIN KARRIEREWEG AUS?**
- 21. ERWÄGST DU EINE BERUFLICHE VERÄNDERUNG?**
- 22. WAS IST DEIN TRAUMJOB?**



**WEITERE TIPPS IN DER FACEBOOK GRUPPE**

[WWW.MARKUSHABERMEHL.COM/FACEBOOK](http://WWW.MARKUSHABERMEHL.COM/FACEBOOK)

Markus **Habermehl**



# DEIN KUNDEN AVATAR KARRIERE

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---



**WEITERE TIPPS IN DER FACEBOOK GRUPPE**

WWW.MARKUSHABERMEHL.COM/FACEBOOK





# **DEIN KUNDEN AVATAR KARRIERE**

- 23. HAST DU PLÄNE, DEINEM TRAUMBERUF NACHZUGEHEN?**
- 24. IN WELCHEN ARBEITSBEZOGENEN VEREINIGUNGEN BIST DU MITGLIED?**
- 25. WANN WILLST DU DICH ZUR RUHE SETZEN?**



**WEITERE TIPPS IN DER FACEBOOK GRUPPE**

[WWW.MARKUSHABERMEHL.COM/FACEBOOK](http://WWW.MARKUSHABERMEHL.COM/FACEBOOK)

Markus **Habermehl**



# DEIN KUNDEN AVATAR KARRIERE

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---



**WEITERE TIPPS IN DER FACEBOOK GRUPPE**

[WWW.MARKUSHABERMEHL.COM/FACEBOOK](http://WWW.MARKUSHABERMEHL.COM/FACEBOOK)



# DEIN KUNDEN AVATAR KARRIERE

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---



**WEITERE TIPPS IN DER FACEBOOK GRUPPE**

WWW.MARKUSHABERMEHL.COM/FACEBOOK



# DEIN KUNDEN AVATAR PERSÖNLICHKEIT

1. **WIE WÜRDEST DU DEINE PERSÖNLICHKEIT BESCHREIBEN?**
2. **BIST DU EIN INTROVERTIERTER ODER EIN EXTROVERTIERTER MENSCH?**
3. **BIST DU OPTIMISTISCH ODER PESSIMISTISCH?**
4. **BIST DU EHER RECHTS- ODER LINKSHIRNIG?**
5. **BIST DU RUHIG ODER UNGESTÜM?**
6. **BIST DU PRAKTISCH VERANLAGT ODER ANFÄLLIG FÜR HÖHENFLÜGE?**
7. **ZIEHST DU ES VOR, DEN REGELN ZU FOLGEN ODER GRENZEN IN FRAGE ZU STELLEN?**
8. **GEHST DU GERNE RISIKEN EIN ODER GEHST DU AUF NUMMER SICHER?**
9. **BIST DU EIN INNOVATOR ODER JEMAND, DER DAZU NEIGT, MIT DEM STROM ZU SCHWIMMEN?**
10. **BIST DU FLEXIBEL ODER STARR IN DEINEN DENKMUSTERN?**



**WEITERE TIPPS IN DER FACEBOOK GRUPPE**

[WWW.MARKUSHABERMEHL.COM/FACEBOOK](http://WWW.MARKUSHABERMEHL.COM/FACEBOOK)

**Markus** **Habermehl**



# **DEIN KUNDEN AVATAR** **PERSÖNLICHKEIT**

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---



**WEITERE TIPPS IN DER FACEBOOK GRUPPE**

[WWW.MARKUSHABERMEHL.COM/FACEBOOK](http://WWW.MARKUSHABERMEHL.COM/FACEBOOK)





# DEIN KUNDEN AVATAR PERSÖNLICHKEIT

- 11. BIST DU SPONTAN ODER BEVORZUGST DU IM VORAUS FESTGELEGTE PLÄNE?**
- 12. BIST DU MOTIVIERT DURCH DEINE EIGENEN LEISTUNGEN ODER DURCH DAS, WAS ANDERE VON DEINEN BEMÜHUNGEN HALTEN?**
- 13. WIE EMOTIONAL BIST DU VON DEN URTEILEN ANDERER MENSCHEN BETROFFEN?**
- 14. WAS WÄRE NÖTIG, DAMIT DU DEIN LEBEN ALS ERFOLG BETRACHTEST?**
- 15. WAS WÜRD DICH GLAUBEN LASSEN, DASS DEIN LEBEN EIN MISSERFOLG WAR?**



**WEITERE TIPPS IN DER FACEBOOK GRUPPE**

[WWW.MARKUSHABERMEHL.COM/FACEBOOK](http://WWW.MARKUSHABERMEHL.COM/FACEBOOK)





# DEIN KUNDEN AVATAR PERSÖNLICHKEIT

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---



**WEITERE TIPPS IN DER FACEBOOK GRUPPE**

[WWW.MARKUSHABERMEHL.COM/FACEBOOK](http://WWW.MARKUSHABERMEHL.COM/FACEBOOK)



# **DEIN KUNDEN AVATAR** **WEB- / KAUFVERHALTEN**

- 1. WELCHE SOCIAL-MEDIA-WEBSITES VERWENDEST DU?**
- 2. WIE VERWENDEST DU DAS INTERNET FÜR DIE SUCHE NACH PRODUKTEN ODER ANBIETERN?**
- 3. KÖNNTEST DU EINEN KÜRZLICH GETÄTIGTEN KAUF BESCHREIBEN?**
- 4. WIE BEVORZUGST DU ONLINE-ZAHLUNGEN?**
- 5. BIST DU BESORGT ÜBER DEN ONLINE-DATENSCHUTZ?**
- 6. WIE VERSIERST DU DICH IM UMGANG MIT DER TECHNOLOGIE?**
- 7. NEIGST DU DAZU, NEUE TECHNOLOGIEN ZU NUTZEN ODER BLEIBST DU LIEBER BEI SYSTEMEN, DIE DU KENNST?**
- 8. BIST DU EIN ERFAHRENER INTERNETBENUTZER?**
- 9. WELCHES BETRIEBSSYSTEM VERWENDEST DU?**
- 10. WELCHEN INTERNET-BROWSER VERWENDEST DU?**



**WEITERE TIPPS IN DER FACEBOOK GRUPPE**



**DEIN KUNDEN AVATAR**  
**WEB- / KAUFVERHALTEN**

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---



**WEITERE TIPPS IN DER FACEBOOK GRUPPE**

[WWW.MARKUSHABERMEHL.COM/FACEBOOK](http://WWW.MARKUSHABERMEHL.COM/FACEBOOK)



**DEIN KUNDEN AVATAR**  
**WEB- / KAUFVERHALTEN**

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---



**WEITERE TIPPS IN DER FACEBOOK GRUPPE**

[WWW.MARKUSHABERMEHL.COM/FACEBOOK](http://WWW.MARKUSHABERMEHL.COM/FACEBOOK)



# **DEIN KUNDEN AVATAR** **WEB- / KAUFVERHALTEN**

- 11. WELCHE MOBILEN GERÄTE VERWENDEST DU?**
- 12. WAS IST DEINE BEVORZUGTE SUCHMASCHINE?**
- 13. WELCHES IST DEINE BEVORZUGTE KOMMUNIKATIONSMETHODE?**
- 14. AUF WELCHEN WEBSITES KAUFST DU NORMALERWEISE EIN?**
- 15. BENUTZT DU DEIN MOBILTELEFON, UM EINKÄUFE ZU TÄTIGEN?**
- 16. WOHIN GEHST DU, UM DICH ÜBER EIN PRODUKT ODER EINE DIENSTLEISTUNG ZU INFORMIEREN?**
- 17. WIE WICHTIG IST ES FÜR DICH, EIN GUTES GESCHÄFT ZU MACHEN?**
- 18. WELCHE GENUSSVOLLEN ODER LUXURIÖSEN EINKÄUFE TÄTIGST DU?**



**WEITERE TIPPS IN DER FACEBOOK GRUPPE**

[WWW.MARKUSHABERMEHL.COM/FACEBOOK](http://WWW.MARKUSHABERMEHL.COM/FACEBOOK)





**DEIN KUNDEN AVATAR**  
**WEB- / KAUFVERHALTEN**

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---



**WEITERE TIPPS IN DER FACEBOOK GRUPPE**

[WWW.MARKUSHABERMEHL.COM/FACEBOOK](http://WWW.MARKUSHABERMEHL.COM/FACEBOOK)



# **DEIN KUNDEN AVATAR**

## **FINANZEN**

- 1. WIE HOCH IST DEIN NETTO VERMÖGEN?**
- 2. HAST DU SCHULDEN?**
- 3. WENN JA, WELCHER ART?**
- 4. TRIFFST DU KAUFENTSCHEIDUNGEN MIT BEDACHT, ODER GEHST DU MIT DEINEM GELD LOCKER UM?**
- 5. WIE DENKST DU ÜBER DEINE AKTUELLEN AUSGABENGESAMTHEITEN?**
- 6. WELCHE FAKTOREN VERANLASSEN DICH, EINEN KAUF ZU TÄTIGEN?**
- 7. BIST DU DER HAUPTVERDIENER IN DEINEM HAUSHALT?**
- 8. BIST DU DER FINANZ-/KAUFENTSCHEIDER?**



**WEITERE TIPPS IN DER FACEBOOK GRUPPE**

[WWW.MARKUSHABERMEHL.COM/FACEBOOK](http://WWW.MARKUSHABERMEHL.COM/FACEBOOK)

**Markus Habermehl**



# **DEIN KUNDEN AVATAR**

## **FINANZEN**

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---



**WEITERE TIPPS IN DER FACEBOOK GRUPPE**

WWW.MARKUSHABERMEHL.COM/FACEBOOK





# **DEIN KUNDEN AVATAR ZIELE, HERAUSFORDERUNGEN & SCHMERZPUNKTE**

- 1. WAS SIND DEINE LEBENSZIELE?**
- 2. WAS SIND DEINE BERUFLICHEN ZIELE?**
- 3. WAS ERHOFFST DU DIR DURCH DIE VERWENDUNG UNSERES PRODUKTES ZU ERREICHEN?**
- 4. AUF WELCHE ERRUNGENSCHAFTEN BIST DU AM STOLZESTEN?**
- 5. WAS SIND DIE DREI WICHTIGSTEN DINGE AUF DEINER LÖFFEL-LISTE?**
- 6. WAS IST DER FRUSTRIERENDSTE TEIL DEINES TAGES?**
- 7. WELCHE REGELMÄSSIGEN AKTIVITÄTEN EMPFINDEST DU ALS STRESSIG?**
- 8. WAS MACHT DICH NERVÖS?**
- 9. WORÜBER MACHST DU DIR SORGEN?**
- 10. WOVOR HAST DU ANGST?**
- 11. WIE KANN DICH JEMAND AM SCHNELLSTEN WÜTEND MACHEN?**



**WEITERE TIPPS IN DER FACEBOOK GRUPPE**







# **DEIN KUNDEN AVATAR ZIELE, HERAUSFORDERUNGEN & SCHMERZPUNKTE**

- 12. WAS IST DER UNBELIEBTESTE TEIL DEINER ARBEIT?**
- 13. WAS IST DER SCHLIMMSTE JOB, DEN DU DIR VORSTELLEN KANNST?**
- 14. WAS IST DIE SCHLIMMSTE KUNDENDIENSTERFAHRUNG, DIE DU JE GEMACHT HAST?**
- 15. WELCHEN KAUF HAST DU AM MEISTEN BEDAUERT?**



**WEITERE TIPPS IN DER FACEBOOK GRUPPE**

[WWW.MARKUSHABERMEHL.COM/FACEBOOK](http://WWW.MARKUSHABERMEHL.COM/FACEBOOK)

**Markus Habermehl**



**DEIN KUNDEN AVATAR  
ZIELE, HERAUSFORDERUNGEN  
& SCHMERZPUNKTE**

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---



**WEITERE TIPPS IN DER FACEBOOK GRUPPE**

[WWW.MARKUSHABERMEHL.COM/FACEBOOK](http://WWW.MARKUSHABERMEHL.COM/FACEBOOK)

**Markus ~~Habermehl~~**



**DEIN KUNDEN AVATAR**  
**ZIELE, HERAUSFORDERUNGEN**  
**& SCHMERZPUNKTE**

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---



**WEITERE TIPPS IN DER FACEBOOK GRUPPE**

[WWW.MARKUSHABERMEHL.COM/FACEBOOK](http://WWW.MARKUSHABERMEHL.COM/FACEBOOK)



# **DEIN KUNDEN AVATAR EINWÄNDE (PRODUKT & KAUF)**

- 1. WELCHE EINWÄNDE HAST DU GEGEN UNSER PRODUKT?**
- 2. WELCHE FAKTOREN KÖNNTEN DICH VERANLASSEN, DAS PRODUKT EINES MITBEWERBERS DEM UNSRIGEN VORZUZIEHEN?**
- 3. WIE KÖNNEN WIR DIR HELFEN, DEINE EINZIGARTIGEN HERAUSFORDERUNGEN ZU LÖSEN?**
- 4. WIE HILFT DIR UNSER PRODUKT DABEI, DEIN IDEALES SELBST ZU WERDEN?**
- 5. WIE KOMMUNIZIERST DU AM LIEBSTEN?**
- 6. WIE KÖNNEN WIR DEINE BEDÜRFNISSE DURCH EIN ONBOARDING ERFÜLLEN?**
- 7. WELCHE FRAGEN WÜRDST DU DIR VOR DEM KAUF EINES PRODUKTS STELLEN?**
- 8. WAS IST DEIN WICHTIGSTES ANLIEGEN, WENN DU DICH FÜR ODER GEGEN EINEN KAUF ENTSCHEIDEST?**
- 9. WIE MÖCHTEST DU AM LIEBSTEN EINEN KAUF TÄTIGEN (ONLINE, PER TELEFON ODER PERSÖNLICH)?**
- 10. WAS IST DEINE BEVORZUGTE ZAHLUNGSMETHODE BEIM ONLINE-KAUF?**



**WEITERE TIPPS IN DER FACEBOOK GRUPPE**

[WWW.MARKUSHABERMEHL.COM/FACEBOOK](http://WWW.MARKUSHABERMEHL.COM/FACEBOOK)



**DEIN KUNDEN AVATAR  
EINWÄNDE (PRODUKT & KAUF)**

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---



**WEITERE TIPPS IN DER FACEBOOK GRUPPE**



**DEIN KUNDEN AVATAR  
EINWÄNDE (PRODUKT & KAUF)**

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---



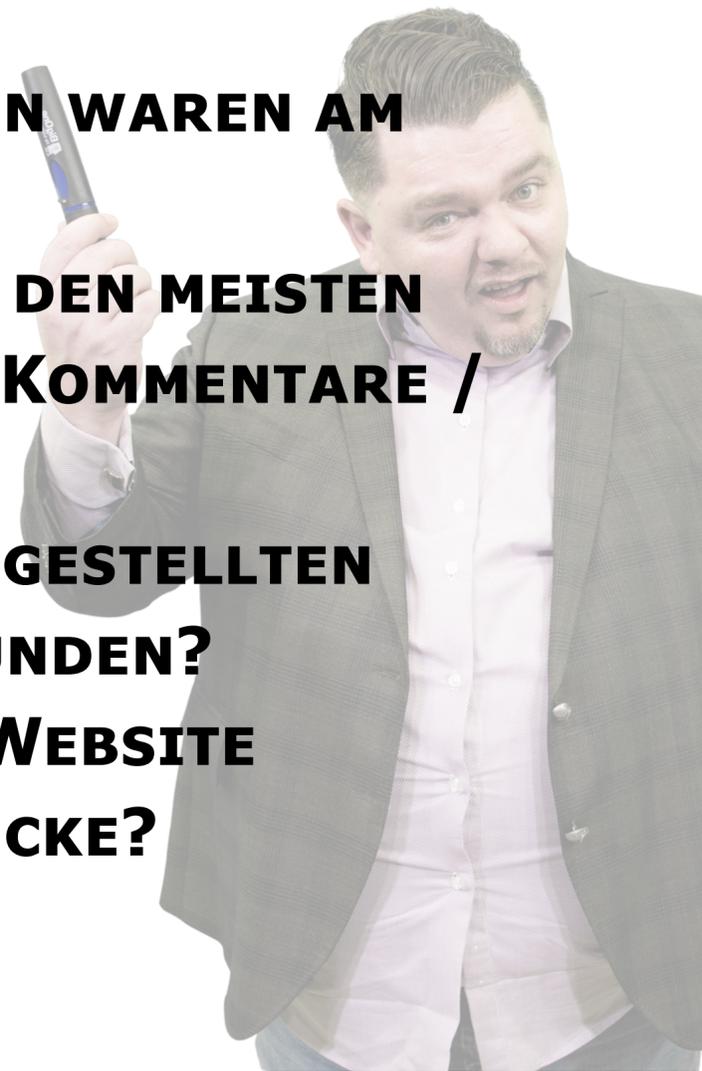
**WEITERE TIPPS IN DER FACEBOOK GRUPPE**

[WWW.MARKUSHABERMEHL.COM/FACEBOOK](http://WWW.MARKUSHABERMEHL.COM/FACEBOOK)



# **DEIN KUNDEN AVATAR FRAGEN AN DAS EIGENE TEAM - MARKETING & VERKAUF -**

- 1. WELCHE TECHNISCHEN UND DEMOGRAPHISCHEN INFORMATIONEN HAST DU ÜBER DIE BESUCHER UNSERER WEBSITE?**
- 2. WIE VERMARKTEST DU DERZEIT AN UNSERE ZIELKUNDEN?**
- 3. WELCHE MARKETINGKAMPAGNEN WAREN DIE ERFOLGREICHSTEN?**
- 4. WELCHE MARKETINGKAMPAGNEN WAREN AM WENIGSTEN ERFOLGREICH?**
- 5. WELCHE BLOGEINTRÄGE HABEN DEN MEISTEN VERKEHR/SOZIALEN ANTEIL / KOMMENTARE / KOMMENTAR / ETC. ERHALTEN?**
- 6. WAS SIND DIE AM HÄUFIGSTEN GESTELLTEN FRAGEN IM BLOG ODER VON KUNDEN?**
- 7. WELCHE SEITEN AUF UNSERER WEBSITE ERHALTEN DIE MEISTEN EINDRÜCKE?**



**WEITERE TIPPS IN DER FACEBOOK GRUPPE**

[WWW.MARKUSHABERMEHL.COM/FACEBOOK](http://WWW.MARKUSHABERMEHL.COM/FACEBOOK)

**Markus Habermehl**



**DEIN KUNDEN AVATAR  
FRAGEN AN DAS EIGENE TEAM  
- MARKETING & VERKAUF -**

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---



**WEITERE TIPPS IN DER FACEBOOK GRUPPE**

[WWW.MARKUSHABERMEHL.COM/FACEBOOK](http://WWW.MARKUSHABERMEHL.COM/FACEBOOK)

**Markus Habermehl**



**DEIN KUNDEN AVATAR**

**FRAGEN AN DAS EIGENE TEAM**

**- MARKETING & VERKAUF -**

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---



**WEITERE TIPPS IN DER FACEBOOK GRUPPE**

[WWW.MARKUSHABERMEHL.COM/FACEBOOK](http://WWW.MARKUSHABERMEHL.COM/FACEBOOK)



# **DEIN KUNDEN AVATAR FRAGEN AN DAS EIGENE TEAM - MARKETING & VERKAUF -**

- 8. WELCHE ARTEN VON KUNDEN TRIFFST DU NORMALERWEISE?**
- 9. WARUM TÄTIGEN VERSCHIEDENE ARTEN VON KUNDEN TYPISCHERWEISE EINEN KAUF?**
- 10. WELCHE GRÜNDE GEBEN KUNDEN AN, UM UNS GEGENÜBER UNSEREN KONKURRENTEN ZU BEVORZUGEN?**
- 11. WAS SIND DIE HÄUFIGSTEN EINWÄNDE, DIE DU HÖRST?**



**WEITERE TIPPS IN DER FACEBOOK GRUPPE**

[WWW.MARKUSHABERMEHL.COM/FACEBOOK](http://WWW.MARKUSHABERMEHL.COM/FACEBOOK)



