

## Übung: Meine Schon-Bald-Kundenliste

Wählen Sie im ersten Schritt ein Arbeitsmittel, das Sie anspricht und das Sie auch unterwegs immer dabei haben. Das kann eine Excel-Tabelle oder ein Mindmap sein, eine Notiz in Ihrem Tablet oder Smartphone oder meine Empfehlung: Schreiben Sie Ihre Schon-Bald-Kunden in Ihr Erfolgstagebuch. Da haben Sie beim täglichen Positivcheck diese immer wieder vor Augen. Das fokussiert Sie zusätzlich.

Jetzt nehmen Sie sich die Antworten auf Ihre Fragen bei der Definition des Idealkunden zur Hand. Wen kennen Sie bereits, der diese Kriterien erfüllt? Von wem glauben Sie, dass er sie erfüllt? Nun notieren Sie einfach alles was Ihnen einfällt. Limitieren Sie sich nicht, schalten Sie den inneren Kritiker aus und schreiben Sie einfach drauf los.

Vielleicht fällt Ihnen ganz viel, ganz spontan ein. Vielleicht zieht sich die Erstellung über mehrere Tage. Keine Sorge Ihre Liste wird sich füllen.

Am Ende des Prozesses sollten Sie zehn Schon-Bald-Kunden auf dieser Liste haben. Nicht mehr, denn sonst fokussieren Sie sich nicht genug. Und keine Sorge, Sie können jederzeit wieder eine neue Liste machen, sobald Sie alle Schon-Bald-Kunden gewonnen haben.

Meine Top 10 Schon-Bald-Kunden:

1.
2.
3.
4.
5.
6.
7.
8.
9.
10.

Sie können die Liste auch verändern bzw. ergänzen, in dem Sie Ihre Motivation, sprich Ihren Grund dazu schreiben, warum Sie gerade diesen Kunden gewinnen wollen.

Wenn Sie ein Mindmap oder eine Excel-Tabelle erstellt haben, können Sie auch noch Ideen und Maßnahmen dazu schreiben, wie Sie diesen Kunden gewinnen wollen.

Dann haben Sie gleich Ihren eigenen Masterplan erstellt. Was soll jetzt noch schiefgehen?