

## Modul 2

### Wie sieht mein idealer Kunde aus? Wen möchte ich als Kunde im Coaching haben?

#### Ziel

1. Du machst Dir klar, wer Dein idealer Klient ist.
2. Du bekommst dadurch wichtige Hinweise, wie du Dein Marketing auf (D)eine Zielgruppe hin ausrichten kannst.
3. Du kannst in wenigen Sätzen Deinen idealen Klienten charakterisieren und bekommst bereits eine konkrete Vorstellung, welche „Probleme“ Dein idealer Klient hat.

Eine Deiner wichtigsten Aufgaben wartet auf Dich: Die eigene **Zielgruppe** finden! Anders gesagt: Wem willst Du Deine Leistung als Coach anbieten. Wenn Du Leser des Buches „Jetzt werde ich Coach!“ bist, triffst Du jetzt einen „alten Bekannten“.

***Der Wurm muss dem Fisch schmecken, nicht dem Angler.***

Du musst also wissen, wem Du Deine Leistung anbieten willst, um Deinem Kunden eine Lösung für eines seiner **Probleme** anbieten zu können. Und Du musst wissen, wo Dein Kunde nach einer solchen Lösung sucht, damit er von Dir wahrgenommen werden kann. Klingt logisch, oder? Kann aber auch ganz schön knifflig sein.



## Mein idealer Kunde

In diesem Teil machst Du Dich auf die Suche nach wichtigen Eigenschaften Deines idealen Klienten. Anhand einer Grafik hast Du schnell eine Übersicht, welche Bereiche wichtig sind und gewinnst somit rasch den Durchblick.

## Mein No-Go Klient

Hier beschreibst Du Deinen Klienten, mit dem Du absolut nicht arbeiten möchtest. Warum das wichtig ist? Ganz einfach: Du wirst Dir bewusst darüber, welches Klientel in Dir eher Unbehagen auslöst und wie Du Dich von diesem abgrenzen kannst.

## Und nochmal kurz und knackig auf den Punkt...

Mein idealer Klient ist... in diesem Arbeitsblatt bringst Du noch einmal für Dich kurz und knapp auf den Punkt, wer Dein Idealklient ist. Das wird Dir helfen, diesen noch besser zu verstehen und ist wichtig für das nächste Kapitel: *Dein Produkt*.