



Brief an Deinen Kunden

Schreibe einen Brief an Deinen Kunden und bringe zum Ausdruck, dass Du seine Herausforderungen und Wünsche verstehst und ihn bei seiner Problemlösung zu 100% ergebnisorientiert unterstützen kannst. Lasse in Dein Schreiben einfließen, welche Ergebnisse Dein Kunde in Bezug auf Geld, Zeit und Gesundheit in der Zusammenarbeit mit Dir erwarten kann.

Ist Dein Kunde männlich oder weiblich? Wie alt ist er? Notiere den Familienstand Deines Kunden, hat er Kinder oder ist er ledig? Beschreibe Deinen Kunden so detailliert wie möglich.

Stelle Dir die Frage, mit welchen Herausforderungen Dein Kunde konkret konfrontiert ist. Muss er Kinder und Arbeit unter einen Hut bringen und braucht deshalb Deine Dienstleistung? Ist sein Businessmodell völlig unstrukturiert? Hat Dein Kunde keine Work-Life-Balance, keine Zeit für seine Familie, Freunde, Hobbies etc.?

Was konkret zeichnet Dich dafür aus, die Probleme Deines Kunden zu lösen bzw. die gewünschten Veränderungen/Ergebnisse herbeizuführen? Was legimiert Dich dazu, welche Erfahrungen hast Du gemacht, die Deinem Kunden in dieser Situation hilfreich sind?

Welche Ergebnisse kann Dein Kunde in der Zusammenarbeit mit Dir erwarten? Kann Dein Kunde Geld sparen, wenn er mit Dir arbeitet? Zeit? Kann er gesünder werden? Endlich abnehmen?

Welcher Gewinn wird dadurch für Deinen Kunden geschaffen (in Bezug auf Zeit, Geld, Gesundheit etc.)?
