

# Visualisierung: Idealer Wunschkunde

Stell Dir täglich Deinen idealen Wunschkunden vor, visualisiere ihn, verbinde Dich mit deinem Soulmate:

- Was sind seine Wünsche, Probleme und Bedürfnisse?
- Hat er Nackenschmerzen, weil er täglich zu lange am Schreibtisch sitzt?
- Möchte er sich einfach nur entspannen?
- Ist er sehr gestresst und möchte Stress abbauen?
- Möchte er raus aus dem Hamsterrad und endlich sein Traumleben führen?
- Oder sind seine Ziele eher spiritueller Natur und er möchte sich an etwas Höheres angebunden fühlen?



---

---

---

---

---

---

---

Die Antworten auf diese Fragen haben einen entscheidenden Einfluss darauf, welche Ansprache Dein Wunschkunde braucht - Und wie Du Dein Angebot am besten bewerben kannst.

## Ganz wichtig dabei:

Dein Angebot zielt nicht darauf, was Du selbst gerade brauchst, sondern auf das, was deinem Wunschkunden in diesem Moment als Problemlösung dient.



# Mein Wunschkunde

Name:

Charakter:

Beziehung zu mir:

Alter:

Beruf:

Lebenssituation:

Aussehen:

Interessen:

Ihre Ziele:

Daran glaubt sie / ihre Werte:

Ihre Herausforderungen / Probleme:

Erwartungen an mich: