**** **FRAGEBOGENVORLAGE FÜR KUNDENPROFILE**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | **KUNDENDEMOGRAFIE** |   |
| **1** | **Altersspanne dieser Kundengruppe?**  |   |
| **2** | **Geschlecht oder alle Geschlechter?**  |   |
| **3** | **Bildungsniveau (dies wird für verschiedene Profile unterschiedlich sein)?**  |   |
| **4** | **Karriere oder Job? Fügen Sie einen bestimmten Beruf hinzu oder fügen Sie eine Kategorie hinzu, z. B. Kundenservice, Gesundheitswesen usw.**  |   |
| **5** | **Wo leben sie? Stadt, Nachbarschaft, Art des Wohnens?**  |   |
| **6** | **Zusammensetzung des Haushalts? Ledig? Verheiratet? Kinder? Haustiere? Wie viele und wie alt?**  |   |
| **7** | **Rasse oder ethnische Herkunft, falls relevant für das Produkt, wie bestimmte Lebensmittelmarken oder Gerichte?**  |   |
| **8** | **Weitere Details?** |   |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | **KUNDENPSYCHOGRAPHIE** |   |
| **1** | **Hobbys und kulturelle oder sportliche Interessen?**  |   |
| **2** | **Lieblingsfilme, Websites, Fernsehsendungen, Zeitschriften?**  |   |
| **3** | **Was ist das Hindernis, das Ihr Produkt oder Ihre Dienstleistung ihnen hilft, zu überwinden?**  |   |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **4** | **Warum sollte ein Kunde zögern, Ihr Produkt oder Geschäft auszuprobieren? Mangel an Vertrautheit? Reisedistanz?**  |   |
| **5** | **Welche spezifischen Bedenken würden einen Kunden davon abhalten, zu Ihrem Unternehmen zurückzukehren? Unhöflicher Angestellter? Lange Wartezeit? Schmutziger Boden?**  |   |
| **6** | **Warum sollte jemand Ihr Unternehmen weiterempfehlen?**  |   |
| **7** | **Wie viel geben Kunden für Produkte aus, die Ihren ähnlich sind? Wie oft kaufen sie solche Produkte?** |   |
| **8** | **Zusätzliche Beobachtungen?** |   |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | **MARKETING-AUSRICHTUNG** |   |
| **1** | **Welche Kanäle erreichen dieses Kundenprofil am besten?** |   |
| **2** | **Werden Werbeaktionen diesen Kunden anlocken, und wenn ja, welche Art von Werbeaktionen?** |   |
| **3** | **Welche spezifischen Kanäle und Aktionen sind für diesen Kunden nicht geeignet?** |   |
| **4** | **Welche neuen Produkte, Dienstleistungen oder Updates würden diesen Kunden anziehen?** |   |
| **5** | **Weitere Details?** |   |

|  |
| --- |
| **VERZICHTSERKLÄRUNG**Alle Artikel, Vorlagen oder Informationen, die von Smartsheet auf der Website bereitgestellt werden, dienen nur als Referenz. Obwohl wir uns bemühen, die Informationen auf dem neuesten Stand und korrekt zu halten, geben wir keine Zusicherungen oder Gewährleistungen jeglicher Art, weder ausdrücklich noch stillschweigend, über die Vollständigkeit, Genauigkeit, Zuverlässigkeit, Eignung oder Verfügbarkeit in Bezug auf die Website oder die auf der Website enthaltenen Informationen, Artikel, Vorlagen oder zugehörigen Grafiken. Jegliches Vertrauen, das Sie auf solche Informationen setzen, erfolgt daher ausschließlich auf Ihr eigenes Risiko. |