

Journaling-Workbook

---

Deine

Lieblingsskandin

---

Erkenne Sie in 3 Schritten

MIT LISA KOSMALLA

# Deine Lieblingskundin

Wunschkundin,  
Lieblingskundin, Kundenavatar?

Ich kann mir meine Wunschkundin  
doch nicht ausdenken?

Das war mein erster Impuls beim  
Thema Wunschkunden-Avatar. Und  
natürlich kannst du dir **nicht die  
perfekte Wunschkundin basteln**.  
Das ist auch nicht Sinn und Zweck  
dieser Übung!

Es geht vielmehr darum, dass du deine  
**Lieblingskundinnen erkennst** und  
sie dich!

Du musst wissen, **mit wem du gerne  
arbeiten willst**. Mit wem es dir leicht  
fällt und auch wer am meisten von dir  
profitiert, wenn **du einfach du bist**.

Daher darfst du für dich **Kriterien  
festlegen**, die deine  
Lieblingskundinnen herausfiltern.  
Und genau um diese Kriterien geht es  
in diesem Workbook. Mit den  
Antworten kannst du dir deinen  
Kundenavatar erstellen.



Warum ist es wichtig, deine  
Lieblingkundin zu  
(er)kennen?

- 01** Du erstellst den richtigen Content.
- 02** Du kreierst die richtigen Angebote.
- 03** Du kannst zielgerichtete Ad's schalten.
- 04** Du hast mehr Spaß bei der Arbeit.

# Wer bin ich? Und wer ist meine Lieblingskundin?



Hallo, ich bin Lisa.

**Prozessgestalterin, sprudelnde Ideenquelle, (Mut)Macherin und Rote-Faden-Finderin für Traumverwirklicherinnen.**

Ich liebe es, **wirksame Veränderungs-Prozesse** zu gestalten, die zu echter Veränderung und den lang ersehnten Ergebnissen führen.

Jeder Coach hat in der Regel einen **gut gefüllten Werkzeugkasten**, aber das alleine reicht aus meiner Sicht nicht aus. Es braucht einen ganz eigenen Weg, Kundinnen von A nach B zu begleiten – einen **unverwechselbaren Prozess, die eigene Methode**. Ich zeige dir den Weg dahin!

Außerdem zeige ich dir, wie du die **Hebelwirkung von Kursunterlagen und Workbooks** für dich und dein Business nutzen kannst.

Meine Lieblingskundinnen sind **Frauen mit einer Mission**, die dafür unterwegs sind anderen Menschen zu helfen und die Welt besser zu machen. Sie sind als Coaches, Trainerinnen, Beraterinnen oder Heilpraktikerinnen unterwegs und sie wünschen sich Freiheit. Es sind **Traumverwirklicherinnen!**

# In 3 Schritten zur Lieblingskundin

Dieses Workbook unterstützt dich mit **Journaling Fragen**, ein klares Bild von deiner Lieblingskundin zu bekommen. Dabei starten wir bei dir. Denn deine **Lieblingskundinnen** sind Menschen, mit denen du eine Beziehung eingehen willst. Menschen, die du magst, und bei denen es dir leicht fällt, dich in sie hineinzusetzen.

1

Kenne dich! Du musst wissen, **wie du tickst und was du brauchst**, um zu wissen, was dir leicht fällt und in der Zusammenarbeit wichtig ist. Im ersten Schritt schaust du daher erst einmal nur auf dich.

2

Deine Anti-Kunden. Im zweiten Schritt schauen wir auf Aspekte, die dich stören. Du wirst dir klar darüber, was dich **zu viel Energie kostet**, was dich nervt und worüber du dich aufregst. Das zu wissen ist wichtig, damit du in deiner Kommunikation auch Filter einbauen kannst, um deine Anti-Kunden abzuschrecken.

3

**Lieblingskundinnen Journaling.** Mit 13 Fragen lernst du deine Lieblingskundin immer besser kennen und findest heraus, wo du sie findest, wie du sie ansprechen kannst und was sie von dir braucht.

# Schritt 1

## Du bist der Ausgangspunkt

Kenne dich! Du musst wissen, **wie du tickst und was du brauchst**, um zu wissen, was dir leicht fällt und in der Zusammenarbeit wichtig ist.

Deine Lieblingskundin ist dir ähnlich, sie teilt deine **Werte** und deine **Weltanschauung** in weiten Teilen. Wahrscheinlich mag sie ähnliche Formate wie du und sie hat Probleme, die du auch einmal hattest. Du darfst also von dir ausgehen, wenn du über deine Lieblingskundin nachdenkst.

Dennoch ist sie nicht du! Nicht alles, was dich ausmacht, ist auch für deine Lieblingskundin relevant und umgekehrt.

Überlege dir zuerst, **welche Aspekte sind für eure Zusammenarbeit besonders wichtig?**

Bei mir ist beispielsweise das Arbeitstempo relevant, ich bin schnell und für manche zu schnell. Mich zu sehr zu bremsen strengt mich an.

Schreibe 5-10 Kriterien auf, die für dich in der Zusammenarbeit wichtig sind:

## Schritt 1

### *Du bist der Ausgangspunkt*

Welche Lernformate nutzt du selbst gerne?

Auf welchen Social Media Plattformen bist du gerne?

Welche Werte sind dir besonders wichtig?

Wann kannst und willst du arbeiten?

# Schritt 2

## Deine Anti-Kunden

Manchmal ist es einfacher zu beschreiben, was wir **nicht** mögen! Daher lass uns erst einmal schauen, mit wem du nicht arbeiten möchtest. Greife dabei auf deine Erfahrungen mit Kunden und generell mit Menschen zurück und auch auf ganz allgemeine Erfahrungen.

Was **nervt** dich an Kund:innen?

Über was regst du dich auf? (z.B. Unpünktlichkeit, wenn dich jemand beim Sprechen unterbricht, bestimmte **Angewohnheiten** oder **Ansichten?**)

## Schritt 2

### *Deine Anti-Kunden*

Mit welchen Menschen könntest du auf keinen Fall zusammenarbeiten?  
Denke hier an die **Einstellung** zu verschiedenen Themen, z.B. Politik,  
Umweltschutz & Tiere, Frauenrechte, Genderdebatte...



# Schritt 3

## Deine Lieblingskundin

Die folgenden **13 Journaling Fragen** helfen dir dabei, in deinem Kopf ein klares Bild von deiner Lieblingskundin entstehen zu lassen. Gleichzeitig helfen dir die Antworten auf einige der Fragen auch dabei, deine Lieblingskundin online besser zu finden und anzusprechen. Lass dir mit der Beantwortung der Fragen ruhig Zeit und ergänze auch immer wieder. Deine Lieblingskundin ist, wie alles in deinem Business, nie ganz fertig, denn **wenn du dich weiterentwickelst, entwickelt sich deine Lieblingskundin mit dir**. Beantworte die Fragen spontan, kurz & knackig.

**1** Was macht deine Lieblingskundin beruflich?

**2** Wie und mit wem lebt deine Lieblingskundin?

**3** Was macht deine Lieblingskundin in ihrer Freizeit?

4 Wo kauft deine Lieblingskundin ein?

5 Für welche "Lifestyle"-Themen interessiert sie sich (z.B. Van-Life...).

6 Welche Zeitschriften und Bücher liest deine Lieblingskundin?

7 Welche Filme und Serien schaut deine Lieblingskundin gerne?

8 Welche charakteristischen Eigenschaften machen sie aus?

9 Was sind die wichtigsten Werte deiner Lieblingskundin?

10

Worüber grübelt sie, wenn sie abends schlaflos im Bett liegt?

11

Mit was kommst sie gerade einfach nicht weiter?

12

Welche Träume will sich deine Lieblingskundin noch verwirklichen?

Welche Wünsche und Ziele hat deine Lieblingskundin - zu deinem Thema?

13

Nimm nun alles aus den 3 Schritten, was du bisher über dich und deine Lieblingskundin gelernt hast, und übertrage das, was für dich am wichtigsten ist, auf die nächste Seite.

Du kannst dir die Seite auch ausdrucken und aufhängen. Dann hast du die Kriterien für deine Lieblingskundin immer im Blick.

# Auf einen Blick Deine Lieblingskundin

Ihre 3 dringendsten Probleme?

Ihre wichtigsten Werte:

Ihre latenten  
Probleme?



Ihre charakteristischen  
Eigenschaften:

Welche Ziele will sie mit deiner Hilfe erreichen?

Demografische Merkmale soweit relevant:

Alter  
Geschlecht  
Wohnort/gegend  
Haustiere  
Kinder  
Einkommen

Was für dich noch wichtig  
ist:



# Dein Business Fundament

Deine Lieblingskundin zu kennen, ist ein wichtiger Schritt **beim Aufbau deines Business-Fundamentes**.

Wenn du deine Lieblingskundin und ihre Probleme kennst, kannst du damit beginnen, Lösungen für sie zu entwickeln, hilfreiche Inhalte zu erstellen und Angebote zu entwickeln - Workbooks zum Beispiel. ;-)

Ich möchte dir jedoch **noch einen Impuls zum Thema Business-Fundament** mitgeben.

Meine Assoziation dazu war lange ein Beton-Fundament, das gegossen wird und dann erstarrt. Für mich funktionierte das überhaupt nicht, denn ich ändere mich ständig. Ich liebe **Lernen und Entwicklung**.

Daher gefällt mir das Bild eines Baumhauses. Mein **Business ist ein Baumhaus** und das Fundament ist der "Lisa-Baum".

Dieser Baum wächst stetig, in ihm ist alles, was ich bin und mein Business wächst mit und wird so verändert, dass es perfekt auf den Baum passt, **nicht anders herum!**

Wenn du einen Ast absägen musst, um dein Baumhaus zu bauen, dann stimmt die Konstruktion des Baumhauses nicht.

Das gilt für deine Positionierung, für deine Angebotsentwicklung und für dein Marketing. Mein Ansatz, dein Baumhaus so zu bauen, dass es deinen Baum beim Wachsen nicht einschränkt, ist die Entwicklung eines Signature Systems.

Deine eigene Methode, mit der du deine Lieblingskundinnen **von A nach B** bringst.

Wenn du mehr darüber wissen willst, hör gerne mal in meinen [Podcast](#) rein:



# Deine nächsten Schritte

Ich freu mich, dass du dieses Workbook bearbeitet hast. Ich hoffe du nutzt das Wissen für deine nächsten Schritte.

Wenn du Hilfe bei der **Produktentwicklung**, bei der Erstellung eines **Workbooks oder Kursunterlagen** brauchst, bin ich gerne für dich da.

Hier findest du die Möglichkeiten, wie ich dich unterstützen kann:

## 1:1 Angebote



## Kurse, Workshops & Downloads



Und wenn du ein **eigenes Signature System** entwickeln, und damit ein tragfähiges Fundament für dein Business schaffen willst, dann trag dich gerne [unverbindlich auf die Warteliste](#) für meinen neuen Kurs ein.

