

KI-Kundenkompass bauen

Workbook - vom Ausprobieren zur eigenen Anwendung

Was bauen wir heute?

- Unternehmensprofil: Die KI versteht den Betrieb.
- Wunschkunde: Die KI versteht, welche Zielgruppe wir stärker erreichen wollen.
- Motive & Einwände: Die KI versteht, warum Kunden kaufen und warum sie zögern.
- Stellvertreterkunde: Die KI bekommt ein konkretes Kundenbild.
- Assistent bauen: Ziel/Auftrag, Rolle und Kontext werden zusammengeführt.
- Powerpitch testen: Wir prüfen, ob der Assistent schon brauchbar arbeitet.
- 72-Stunden-Schritt: Was wird nach dem Workshop wirklich umgesetzt?

Das KI-Dreieck

Ein brauchbarer KI-Assistent braucht Ziel/Auftrag, Rolle und Kontext. Fehlt eines davon, wird das Ergebnis schnell allgemein.

Rolle		Kontext
Was soll der Assistent leisten?	Aus welcher Sicht soll er arbeiten?	Was muss er über Betrieb und Kunden wissen?

Merksatz: Wir bringen der KI heute zuerst bei, wer wir sind, wen wir erreichen wollen und wie unsere Kunden ticken.

01 Unternehmensprofil

Ziel: Die KI soll euren Betrieb wirklich verstehen - nicht 08/15, sondern konkret mit Historie, Leistungen, Haltung und Unterschieden.

Leitfragen

- Wie lange gibt es den Betrieb und was ist die kurze Geschichte dahinter?
- Wie viele Mitarbeiter habt ihr und bildet ihr aus?
- Was macht ihr konkret und welche Leistungen sind besonders wichtig?
- Welche Leistungen wollt ihr künftig stärker verkaufen?
- Was macht ihr bewusst nicht oder nicht mehr?
- Was unterscheidet euch wirklich vom Wettbewerb?
- Welche Beweise gibt es für eure Qualität, Erfahrung oder Verlässlichkeit?
- Warum kaufen gute Kunden bei euch?
- Wie sollen Kunden euch wahrnehmen und welche Sprache passt zu euch?

Eigene Notizen / Stichpunkte

Ergebnis speichern als: 01_Unternehmensprofil.docx

02 Wunschkunde

Ziel: Der Wunschkunde ist die Zielgruppe, von der ihr mehr wollt. Noch keine Einzelperson, noch kein Stellvertreterkunde.

Leitfragen

- Welche Kunden passen wirtschaftlich und menschlich gut zu euch?
- Welche Kunden verstehen eure Qualität und bezahlen sie auch?
- Welche Projekte wollt ihr künftig mehr?
- Welche Kunden oder Projekte wollt ihr weniger anziehen?
- Welche Ausgangssituation hat euer Wunschkunde vor der Anfrage?
- Welches Problem will er lösen und warum sucht er einen Betrieb wie euch?

Eigene Notizen / Stichpunkte

Ergebnis speichern als: 02_Wunschkunde.docx

03 Motive & Einwände

Ziel: Die KI soll verstehen, warum Kunden kaufen und warum sie zögern. Nicht nur Technik, sondern Kopf, Bauch und Bremse.

Leitfragen

- Welche sachlichen Gründe sprechen für den Kauf?
- Welche emotionalen Gründe spielen mit hinein?
- Was sagt der Kunde offen?
- Was denkt er, sagt es aber nicht?
- Welche Einwände oder Sorgen kommen immer wieder?
- Was schafft Vertrauen?
- Was schreckt ihn ab oder verzögert die Entscheidung?

Eigene Notizen / Stichpunkte

Ergebnis speichern als: 03_Motive_und_Einwaende.docx

04 Stellvertreterkunde

Ziel: Aus der Zielgruppe wird ein konkretes Kundenbild. Dieser Stellvertreter hilft später, Marketing und Kommunikation greifbarer zu machen.

Leitfragen

- Wie heißt der Kunde, wie alt ist er und wie lebt er?
- Familie, Kinder, Wohnsituation, Beruf oder Rolle?
- Lebensstil, Hobbys, Auto, Medien, Zeitungen, Social Media?
- Auf welchen Events, Messen, Vereinsabenden oder Orten ist er unterwegs?
- Wo könnte Werbung ihn erreichen?
- Wem vertraut er und wie informiert er sich?
- Was will er auf keinen Fall erleben?
- Was wäre für ihn ein gutes Gefühl nach dem Kauf?

Eigene Notizen / Stichpunkte

Ergebnis speichern als: 04_Stellvertreterkunde.docx

Assistent bauen

Jetzt werden Ziel/Auftrag, Rolle und Kontext zusammengeführt. Ob Custom GPT, Gem, Claude-Projekt, Copilot-Agent oder Masterchat: Das Prinzip ist entscheidend.

- ☐ Name: KI-Kundenkompass [Betriebsname]
- ☐ Ziel/Auftrag klären: Wobei soll der Assistent helfen?
- ☐ Rolle festlegen: Kundenkompass, Sparringspartner, Kundensicht.
- ☐ Kontext hochladen oder einfügen: Unternehmensprofil, Wunschkunde, Motive & Einwände, Stellvertreterkunde.
- ☐ Systemprompt einfügen oder gemeinsam mit KI entwickeln.
- ☐ Erste Testfrage stellen und nachschärfen.

Notizen zum Systemprompt / Assistenten

Powerpitch-Test

Pflichttest: Der Assistent stellt das Unternehmen in maximal 60 Sekunden so vor, dass der Wunschkunde versteht, warum der Betrieb relevant ist.

- Klingt das nach unserem Betrieb?
- Ist der Nutzen klar?
- Ist es zu allgemein?
- Welche Informationen fehlen noch im Kontext?
- Was muss am Assistenten nachgeschärft werden?

Testergebnisse / Verbesserungen Kundenkompass

Anwendungsideen & 72-Stunden-Schritt

Der Kundenkompass wird erst wertvoll, wenn er mit echten Aufgaben genutzt wird. Die 72-Stunden-Regel: Innerhalb der nächsten 72 Stunden eine echte Aufgabe testen.

Mögliche Anwendungen	Mein erster Test
Homepage prüfen	Was teste ich innerhalb von 72 Stunden?
Social-Media-Post entwickeln	Welche echte Aufgabe nehme ich?
Angebotsanschreiben verbessern	Welche Datei muss ich ergänzen?
Marketingidee prüfen	Wen beziehe ich im Betrieb ein?
Agenturbriefing erstellen	Was ist mein nächster kleiner Schritt?
Kundengespräch vorbereiten	
Newsletter oder Eventidee entwickeln	
Referenztext schreiben	

Meine 72-Stunden-Aufgabe
