
Dr. phil. habil. Nicole Klutky

CHARAKTERKUNDE FÜR IHR MARKETING

CHARAKTERKUNDE FÜR IHR MARKETING

- ✓ Ihre ansprechende Marketing-Kampagne war sorgfältig geplant.
- ✓ Ihre präzise profilierten SEO-Werkzeuge kamen korrekt auf den Punkt.
- ✓ Ihr Produkt war (und ist) konkurrenzlos attraktiv.
- ✓ Dennoch bleibt Ihnen der angestrebte Umsatzdurchbruch am Markt auf rätselhafte Weise verwehrt ... Was ist da schief gelaufen?

CHARAKTERKUNDE FÜR IHR MARKETING

- ✓ Unter den diversen Denkfiguren, die Sie jetzt vor Ihrem geistigen Auge auf die mentale Anklagebank setzen können, sollte sich auch eine befinden, die den schönen alten Namen "Psyche" trägt.
- ✓ Denn es wäre sehr gut möglich, dass Sie mit Ihrer Marketing-Strategie einfach nur an den Ihnen unbekanntem Charaktereigenschaften Ihrer designierten Zielgruppe einwandfrei vorbei geschrammt sind.

CHARAKTERKUNDE FÜR IHR MARKETING

- ✓ Zum Glück brauchen Sie nur ein ganz kleines Bisschen Psychologie, etwas dezente Empathie und ein wenig angewandte Menschenkenntnis, um diesen fatalen Fehler zu vermeiden.
- ✓ Und genau dieses wertschöpfende Wissen möchten Ihnen die nun folgenden Steckbriefe kurz, knapp und im handlichen Westentaschenformat vermitteln.

CHARAKTERKUNDE FÜR IHR MARKETING

Kunden-Typ 1: Der Herrscher

- ✓ **Charaktereigenschaften:** siegessicher, kraftvoll, kämpferisch, rachsüchtig, erfolgsverwöhnt, elitär, anspruchsvoll, selbstbestimmt, stylisch, unabhängig, luxusliebend, angriffslustig, entscheidungsstark.
- ✓ **Grundhaltung:** Ich bin immer Herr der Lage und Herr über mich selbst. Mir pisst keiner ans Bein.
- ✓ **Volltreffer-Marketing-Botschaft:** „Wenn Sie das haben, sind Sie allen anderen weit überlegen.“

CHARAKTERKUNDE FÜR IHR MARKETING

Kunden-Typ 2: Der Abenteurer

- ✓ **Charaktereigenschaften:** neugierig, agil, verspielt, experimentierfreudig, humorvoll, offen für Neues, begeisterungsfähig, lebenslustig, immer auf der Suche, erlebnishungrig, braucht das Besondere.
- ✓ **Grundhaltung:** Beim Spielen zählt Vergnügen mehr als Gewinnen. Ich will den Spaß und den Kick.
- ✓ **Volltreffer-Marketing-Botschaft:** „Damit werden Sie total spannendes Neuland für sich erobern.“

CHARAKTERKUNDE FÜR IHR MARKETING

Kunden-Typ 3: Der Star

- ✓ **Charaktereigenschaften:** will um jeden Preis verführerisch schön und von Schönheit umgeben sein. Lechzt nach Bestätigung und Bewunderung.
- ✓ **Grundhaltung:** Alle sollen mich lieben und verehren, weil ich so ein anbetungswürdiges Geschöpf bin.
- ✓ **Volltreffer-Marketing-Botschaft:** „Dieser Luxus macht Sie noch begehrenswerter. Alle werden Sie glühend darum beneiden.“

CHARAKTERKUNDE FÜR IHR MARKETING

Kunden-Typ 4: Der Hedonist

- ✓ **Charaktereigenschaften:** sinnlich, sinnenfreudig, bequem, genussfähig, lustbetont, lässig, leger, freizeitorientiert, behaglich, gemütlich, entspannt, entschleunigt, lebensfroh und lebenslustig.
- ✓ **Grundhaltung:** Immer das Fest des Lebens feiern und den lieben Gott einen guten Mann sein lassen.
- ✓ **Volltreffer-Marketing-Botschaft:** „Das geht total leicht, spart Geld und bringt zusätzliche Freizeit.“

CHARAKTERKUNDE FÜR IHR MARKETING

Kunden-Typ 5: Der Vulkanier

- ✓ **Charaktereigenschaften:** gerecht, weise, emotional verschlossen, wahrheitsliebend, strategisch, logisch, sachzentriert, sicherheitsorientiert, präzise, schnörkellos, allergisch gegen Anbiederung.
- ✓ **Grundhaltung:** Wenn es von Logik und klarem Menschenverstand getragen wird, dann ist es gut.
- ✓ **Volltreffer-Marketing-Botschaft:** „Dieses Produkt erledigt den Job absolut zuverlässig und sicher.“

CHARAKTERKUNDE FÜR IHR MARKETING

Kunden-Typ 6: Der in die Liebe Verliebte

- ✓ **Charaktereigenschaften:** hingebungsvoll, emotional, liebevoll, liebesbedürftig, lechzt nach sozialer und gesellschaftlicher Anerkennung, hoch sensibel, mitfühlend, harmoniebedürftig, leicht zu kränken.
- ✓ **Grundhaltung:** Alles, was mit bedingungsloser Liebe und in Harmonie betrachtet wird, ist wunderschön.
- ✓ **Volltreffer-Marketing-Botschaft:** „Ihr Partner/Ihre Kinder/Ihre Freunde werden Sie dafür lieben.“

CHARAKTERKUNDE FÜR IHR MARKETING

Kunden-Typ 7: Der Kämpfer

- ✓ **Charaktereigenschaften:** sachlich, dominant, fair, respektabel, ehrenhaft, auf Vorteile und Gewinn bedacht, antriebsstark, energiegeladen, mutig, Streitbar, zäh, kann austeilen und einstecken.
- ✓ **Grundhaltung:** Wer sich auf andere verlässt, ist verlassen. Ich streite selbst für meinen Erfolg.
- ✓ **Volltreffer-Marketing-Botschaft:** „Hier erhalten ganze Kerle größtmöglichen Nutzen und Profit.“

CHARAKTERKUNDE FÜR IHR MARKETING

Kunden-Typ 8: Der Altruist

- ✓ **Charaktereigenschaften:** hilfsbereit, aufopfernd, fürsorglich, kümmernd, umsorgend, freigiebig, großzügig, kompromissbereit, bescheiden, zurückhaltend, leidensfähig.
- ✓ **Grundhaltung:** Das Wohlergehen meiner Leute hat stets Vorrang vor meinen eigenen Bedürfnissen.
- ✓ **Volltreffer-Marketing-Botschaft:** „Damit können Sie Ihre Lieben noch effizienter unterstützen.“

CHARAKTERKUNDE FÜR IHR MARKETING

So weit die Vorschläge

- ✓ Haben Sie hier noch einen speziellen Kundentyp aus Ihrer eigenen unternehmerischen Erfahrung vermisst? Dann fügen Sie ihn doch einfach selbst hinzu. Die Grundstruktur dafür kennen Sie ja jetzt.
- ✓ Je besser die Kundentypologie auf Ihre individuelle betriebliche Situation passt, desto mehr kann und wird sie Ihnen für Ihr Marketing von Nutzen sein.

CHARAKTERKUNDE FÜR IHR MARKETING

- ✓ Wenn Ihr Marketing ins Schwarze treffen soll, müssen Sie die Mentalität jener Kunden, die Ihr Produkt erreichen soll, mit Ihrer werblichen Botschaft in Resonanz bringen.
- ✓ Das heißt: Die „Markenpersönlichkeit“ Ihres Produktes muss mit der Persönlichkeitsstruktur Ihrer anvisierten Kundengruppe kompatibel sein.
- ✓ Beispiel: Sie wollen einen neonpinken City-Flitzer verkaufen? Dann sind dröge Verbrauchswerte keine auf die Zielgruppe optimierten Kaufanreize.

CHARAKTERKUNDE FÜR IHR MARKETING

- ✓ Ihre Aufgabe besteht darin, die „Persönlichkeit“ Ihres Produktes, Ihrer Dienstleistung oder Ihres Angebotes so kongruent und so stimmig wie nur irgend möglich auszuarbeiten.
- ✓ Dann werden sich automatisch genau jene Personengruppen trennscharf davon angesprochen fühlen, die Sie erreichen wollen.

CHARAKTERKUNDE FÜR IHR MARKETING

- ✓ Natürlich steht es Ihnen völlig frei, bei der Persönlichkeitsdiagnostik Ihrer Wunschkunden und Ihres Angebotes auf andere erprobte und handliche Typologien zurückzugreifen.
- ✓ Wenn ein Ansatz Sie direkt anspricht und Ihnen außerdem praktikabel erscheint, dann passt er auch zu Ihrem Marketing.

CHARAKTERKUNDE FÜR IHR MARKETING

- ✓ Wie wäre es beispielsweise mit dem beliebten Typensystem Enneagramm?
- ✓ Oder mit dem Fünf-Faktoren-Modell (FFM) der Persönlichkeitspsychologie?
- ✓ Oder mit dem DISG-Ansatz?
- ✓ Es bringt Ihnen auch privat viel, sich mit diesen Modellen inhaltlich etwas auszukennen. Denn mit diesen Psycho-Werkzeugen können Sie sich und andere besser und schneller einschätzen.

CHARAKTERKUNDE FÜR IHR MARKETING

Das war es dann auch schon.

Vielen Dank für Ihr Interesse und viel Erfolg beim
charakterstarken Marketing!

CHARAKTERKUNDE FÜR IHR MARKETING



Dr. phil. habil. Nicole Klutky ist Botschafterin für Neugier und Spieltrieb im Dienste eines erfolgreichen Berufs- und Privatlebens, Marketingberaterin für kleinste, kleine und mittlere Unternehmen sowie Coach für alle, die mal was anderes ausprobieren wollen. Auf www.klutky.de finden Sie weitere Informationen.