

Kundeninterview für Neukunden

1. Was müsste passieren, dass Sie unsere geschäftliche Beziehung als erfolgreich bezeichnen würden?
2. Worin sehen Sie meine Stärken?
3. Wenn Sie sich auf zwei Dinge fokussieren können, worin kann ich mich oder unsere Firma noch verbessern?
4. Wieso haben Sie sich für mich als Berater entschieden?
5. Wen sehen Sie als meine größten Mitwettbewerber an?
6. Welchen persönlichen Mehrwert haben Sie durch mich bis jetzt erfahren?
7. Welche zusätzlichen Dienstleistungen könnte ich noch anbieten, um Menschen wie Ihnen zu helfen, ihre finanziellen Ziele zu erreichen?
8. Ich möchte, dass mein Unternehmen weiterhin wächst. Können Sie sich vorstellen, mich und meine Dienstleistung weiterzuempfehlen?
9. Was wäre für Sie das überzeugendste Argument mich weiterzuempfehlen?
10. Wenn Sie mit Ihrem Wissen an meiner Stelle wären, wie würden Sie Kunden für sich gewinnen?
11. Welchen Vereinen oder Organisationen würden Sie mir empfehlen beizutreten?
12. Ich habe ein Profil meines idealen Kunden entwickelt, der am meisten von meinen Dienstleistungen profitieren kann. Wie könnte ich das Profil verbessern?
13. Wo finde ich Menschen, die zu meiner Zielgruppe zählen?
14. Kennen Sie eine Person, die diesem Profil entspricht? Was wissen Sie über diese Person? Ich würde diese Person gerne kennenlernen!
15. Ich würde gerne meine Finanzvorträge vor dieser Zielgruppe sprechen. Haben Sie eine Idee oder einen Kontakt, der mir dabei helfen könnte?
16. Wenn Sie an die Kommunikation mit mir oder unserer Firma denken, wie könnten wir uns da noch verbessern?
- 16 + 1. Ich suche Unternehmer als Interviewpartner, weil ich eine Studie erstellen möchte. Kennen sie Unternehmer und könnten Sie für mich einen Kontakt herstellen?

Dies ist ein unverbindliches Muster und evtl. nicht passend für Sie als Einzelperson oder/und Ihr Unternehmen