



#Prompt: Das Ideal Kunden Profil

Der Prompt hilft beim Marketing, SocialMedia, Angebot,
Webseite und Mails: Die Kommunikation
in deinem Handwerk wird klarer!

KI Prompts für Macher:
Zum Anfassen & direkten Anwenden

Ohne Systembruch, ohne Spezialtools mit
der bestehenden Mannschaft mehr erreichen!



Bauimpulse
Freiraum GmbH

#Profil des idealen Kunden

KI Prompts für Macher:

Tipp aus dem KI 1x1:

Ein Prompt ist ja im Grunde nur eine klare Anweisung an die KI. Diese nutzt immer, was sie für wahrscheinlich hält was am ehesten hilft (Also ihre Trainingsdaten) → Wenn wir wollen, dass sie in unserem Sinne klarer antwortet braucht sie immer Kontext, also Infos was willst du damit erreichen → Diese Infos stellen wir jetzt bereit.

Es wäre ja aber sehr doof, diese Infos immer wieder dazuzuschreiben, oder?

Tipp aus dem Marketing 1x1:

Wer versucht alle anzusprechen, erreicht niemand!

Wenn du versuchst, es allen recht zu machen, fühlt sich am Ende keiner wirklich angesprochen. Wer ohne den Adressaten der Zielgruppe redet, redet meist ins Leere. Nur wer klar weiß, wen er erreichen will, bekommt auch die passende Reaktion.

Deshalb erstellen wir jetzt

A) das Profil des idealen Kunden (IKP) und

B) verwenden das in Zukunft!

Ich bin Achim Maisenbacher
Experte für Digitalisierung im Handwerk
Gründer und Inhaber von MemoMeister & Podcast
Host des Bauimpulse Podcasts



#Profil des idealen Kunden

KI Prompts für Macher:

A) Hilf mir das IKP (Ideal Kunden Profil) zu erstellen

#Prompt:

Du bist mein Sparringspartner und hilfst mir, mein Ideales Kunden Profil (IKP) zu entwickeln.

Stelle mir in mehreren Runden jeweils nur 1-2 Fragen, damit wir das Profil gemeinsam aufbauen.

So soll unser Ablauf sein:

1. Zielgruppe klären – Wer sind meine besten Kunden?
2. Probleme und Wünsche erfassen – Was treibt sie an, was bremst sie aus?
3. Entscheidungsgründe verstehen – Warum kaufen sie bei mir?
4. Kommunikationsstil festlegen – In welcher Sprache, Tonlage und Tiefe wollen sie angesprochen werden?
5. Abschlusstest – Du liest mir mein IKP vor und fragst, ob es so passt oder angepasst werden soll.

Deine Regeln:

- Stelle immer erst die nächste Frage, wenn wir die vorherige geklärt haben.
- Fasse am Ende jeder Runde kurz zusammen, was wir bisher haben.
- Nutze meine Antworten, um präziser zu werden, statt Standard-Beispiele zu geben.
- Am Schluss soll ein knackiger IKP-Text entstehen, den ich jederzeit als Prompt wiederverwenden kann.

Lass uns starten – stell mir bitte deine erste Frage zu Punkt 1.



Tipp:

Suche alte Rechnungen und Angebote zusammen, die echt Spaß gemacht haben. Frage deine Mitarbeiter wie sie ihren idealen Kunden beschreiben, gehe die Kunden im Geiste durch, die dich und euch weitergebracht haben.

#Profil des idealen Kunden

KI Prompts für Macher:

B) wie verwenden wir das in Zukunft?

#Prompt:

Mein IKP (Ergebnis aus dem vorherigen Schritt)

- Branche: Private und gewerbliche Bauherren, Hausverwaltungen und Architekten im Bereich Sanitär-, Heizungs- und Klimatechnik
- Typischer Kunde: Eigentümer eines Ein- oder Mehrfamilienhauses bzw. Facility Manager, die Wert auf langfristige Qualität und zuverlässige Betreuung legen
- Größe des Unternehmens / Privatkunde: Private Bauherren oder mittelständische Betriebe (10-200 Mitarbeiter)
- Ziele des Kunden: Reibungslose Umsetzung von Bau- oder Sanierungsprojekten, klare Absprachen, termingerechte Fertigstellung, langlebige Lösungen
- Probleme / Engpässe des Kunden: Unklare Absprachen mit anderen Gewerken, Terminverzug, Nachträge und Zusatzkosten ohne vorherige Dokumentation, mangelhafte Kommunikation zwischen Büro und Baustelle
- Entscheidungsfaktoren: Klare Kommunikation, belegbare Qualität, verlässliche Termine, transparente Preisgestaltung, nachvollziehbare Dokumentation
- Kommunikationsstil: Freundlich-direkt, lösungsorientiert, ohne Fachchinesisch (nur so viel wie nötig), gern mit visuellen Beispielen (Fotos, Skizzen)
- Beispiele für typische Projekte / Aufträge: Badsanierung im Bestand, Heizungsmodernisierung mit Wärmepumpe, Einbau von Klimaanlage in Büros, Wartungsverträge für Mehrfamilienhäuser
- Was der Kunde an mir schätzt: Pünktlichkeit, strukturierte Arbeitsweise, saubere Baustellen, schnelle Rückmeldung, vollständige Baudokumentation als Nachweis und Sicherheit

Regel:

Immer wenn ich in einer Anfrage schreibe: „Nutze mein IKP“, sollst du dieses Profil automatisch berücksichtigen, ohne dass ich es neu einfügen muss.

Passe deine Antworten sprachlich, fachlich und inhaltlich an dieses IKP an.



Tipp:

Es gibt noch weitere "Kontext" abhängige Prompts. Zum Beispiel: Idealer Mitarbeiter

#Profil des idealen Kunden

KI Prompts für Macher:

B) Danach ist es einfach

#Prompt Beispiel: Angebot formulieren

Nutze mein IKP und schreibe ein freundliches Anschreiben zu diesem Angebot, das die Qualität und Pünktlichkeit betont.

#Prompts Beispiel: Social-Media-Post

Nutze mein IKP und formuliere einen kurzen Post, der meine Heizungsmodernisierung für Bauherren im Bestand erklärt.

#Prompt - Beispiel: Absage

Nutze mein IKP und schreibe ein freundliches Absage zu diesem Auftrag: "Anfrage posten"

#Prompt - Beispiel: Angebot Kundennachricht

Nutze mein IKP und schreibe ein freundliches Absage zu diesem Auftrag: "Anfrage posten"

Wenn du mehr Impulse, Denkanstöße oder spannende Infos willst, dann Höre gerne rein in den Bauimpulse Podcast: Jede Woche neue Denkanstöße für Unternehmer

