**Textvorlage für Aufgabe 33 im 90-Tage-Coaching**

Für [Zielgruppe] ist es eine ständige Herausforderung, das [allgemeine Problem] zu lösen. In jedem [Zeitraum] führen diese Menschen [eine Kernaktivität] aus, um [ein Hauptziel zu erreichen]. Dies gilt insbesondere dann, wenn man eine [Nische] ist.

Das Hauptproblem, mit dem sie konfrontiert sind, ist das [primäre funktionelle Problem in Bezug auf die Tätigkeit], was zu [schlechte Ergebnisse] führt. Heute ist ihre beste Option [Substitute], aber natürlich sind sie [die häufigsten Beschwerden jedes Substitutes]. Mit dem [Haupttrend] wird sich das Problem mit der Zeit nur noch verschlimmern.

Wenn es nur einen einfacheren/besseren/billigeren Weg gäbe, um [die Kernaktivität] durchzuführen, könnten die Kunden [eine quantifizierbare Auswirkung] auf [ihr Hauptziel] haben, was zu [positiven Ergebnissen/Emotionen] führen würde. Mit der [Anzahl der potenziellen Kunden], besteht eine klare Möglichkeit, eine große Anzahl von Menschen sinnvoll zu beeinflussen.

Hier sind die Erklärungen für die Begriffe, die von dir in den Lücken eingesetzt werden:

* **Die Zielgruppe**: Deine Zielkunden, die du am letzten Coaching-Tag ermittelt hast.
* **Das allgemeine Problem**: Was ist das zentrale Problem, dem jeder Kunde aus deiner Zielgruppe zustimmen kann (z. B. nicht genug Zeit oder Geld)? Das ergibt sich aus deiner Zusammenfassung der Probleme im ersten Teil der Aufgabe.
* **Kernaktivität**: Was tun die Kunden, während sie dein Produkt kaufen und/oder nutzen (z. B. „Flüge buchen“ oder „Dokumente abholen“ oder „etwas für ihre Gesundheit tun“)?
* **Primäres Ziel**: Was ist das Endziel der Durchführung dieser Aktivität (z. B. „Reisen ins Ausland“ oder „Erstellung einer Mehrwertsteuererklärung“, „Bessere Gesundheit“, „Mehr Lebensfreude und Leistungsfähigkeit“)?
* **Nische**: Welche Untergruppe potenzieller Kunden ist am ehesten ein Early Adopter, das heißt welche Untergruppe möchte das Angebot am dringendsten haben?
* **Primäres funktionales Problem**: Was ist das Schwierigste an der Durchführung der Aktivität heute?
* **Schlecht/schlechteste Ergebnisse**: Was ist das schlimmste Szenario, das eintreten könnte, wenn die Aktivität schiefgeht? Falls der Zielkunde Unternehmen sind: Was sind die negativen Auswirkungen auf das Geschäft?
* **Substitute**: Was sind die nächstbesten Optionen oder Abhilfen, die heute verfügbar ist? Dies ergibt sich aus dem dritten Teil der heutigen Aufgabe.
* **Häufigste Beschwerden**: Warum mögen die Kunden diese Substitute nicht?
* **Haupttrend**: Was wird dieses Problem in Zukunft noch verstärken?
* **Quantifizierbare Auswirkungen**: Wie lassen sich die Auswirkungen der Lösung des Problems messen?
* **Positive Ergebnisse und Emotionen**: Welche guten Dinge passieren als Ergebnis? Was ist der positive Geschäftseffekt für B2B-Start-ups?
* **Anzahl der potenziellen Kunden**: Wie viele Personen kannst du ansprechen?