

## **Charakterisierung Ihres Kunden / Ihrer Kundin Der umwelt- und gesundheitsbewusste Typ**

Als umwelt-, gesundheitsbewusster Typ ist es ihm oder ihr wichtig, dass Produkte und Dienstleistungen möglichst umweltverträglich sind.

Dieser Kundentyp legt zum Beispiel Wert darauf, dass Geräte wie Kühlschränke, Spülmaschinen und Heizungen energiesparend arbeiten und bei ihrer Entsorgung keine Probleme bereiten.

Der Kundentyp ist durchaus bereit, etwas mehr zu bezahlen, wenn er davon ausgehen kann, dass Energie und Ressourcen eingespart werden. Außerdem nimmt er an, dass sich derartige Investitionen langfristig rechnen, weil die Energie- und Rohstoffpreise in den nächsten Jahren weiter steigen werden. Er nimmt an, dass es mittel- bis langfristig darum auch kostengünstiger ist, in umweltverträglichere Produkte und Dienstleistungen zu investieren.

Schauen Sie sich den Kleinauftrag an, aufgrund dessen Sie die Übergabe durchführen sollen. Überlegen Sie, was dem Kunden oder der Kundin in Bezug auf den Kleinauftrag wichtig sein könnte. Notieren Sie!

Einen umwelt- und gesundheitsbewussten Typ interessiert wahrscheinlich ...

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

## **Charakterisierung Ihres Kunden / Ihrer Kundin Der umwelt- und komfortbewusste Typ**

Umwelt- und komfortbewusste Kundinnen oder Kunden ist es wichtig, dass Produkte und Dienstleistungen möglichst umweltverträglich sind. Auf Komfort möchten sie aber keinesfalls verzichten.

Der Kundentyp legt zum Beispiel Wert darauf, dass Geräte wie Kühlschränke, Spülmaschinen und Heizungen energiesparend arbeiten und leicht zu bedienen sind. Außerdem freuen sich diese Kundinnen und Kunden über „Extras“ die ihnen Arbeit abnehmen (z. B. Zeitschaltuhren am Kaffeeautomat oder ein ferngesteuertes Garagentor).

Dieser Kundentyp ist durchaus bereit, etwas mehr zu bezahlen, wenn er davon ausgehen kann, dass Energie und Ressourcen eingespart werden und der Komfort stimmt. Ihm ist aber der Widerspruch, der in manchen Fällen zwischen dem Anspruch umweltverträglichen Handelns und dem Wunsch nach Komfort besteht, durchaus bewusst. Manchmal fällt es ihm daher schwer, sich zu entscheiden.

Schauen Sie sich den Kleinauftrag an, aufgrund dessen Sie die Übergabe durchführen sollen. Überlegen Sie, was dem Kunden oder der Kundin in Bezug auf den Kleinauftrag wichtig sein könnte. Notieren Sie!

Einen umwelt-, gesundheits- und komfortbewussten Typ interessiert zum Beispiel ...

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---



## **Charakterisierung Ihres Kunden / Ihrer Kundin Der preis- und umweltbewusste Typ**

Umweltbewusste Kundinnen und Kunden ist es wichtig, dass Produkte und Dienstleistungen möglichst umweltverträglich sind. Dabei achten sie jedoch darauf, möglichst die preisgünstigste Alternative zu wählen.

Dieser Kundentyp legt zum Beispiel Wert darauf, dass Geräte wie Kühlschränke, Spülmaschinen und Isolierstoffe umweltfreundlich sind und bei ihrer Entsorgung keine Probleme bereiten. Um Kosten zu sparen, achtet er zum Beispiel auf Angebote oder kauft auch Second-Hand-Ware.

Der Kundentyp geht davon aus, dass es nicht teurer sein muss, ökologisch, energie- und ressourcensparend einzukaufen. Ihm ist es wichtiger, ein Produkt erfüllt seinen Zweck und ist umweltverträglich, als dass es ein besonderes Design aufweist und von Anderen als besonders Edel bewundert wird. Komfort empfindet er in vielen Fällen als unnötigen „Schnickschnack“.

Schauen Sie sich den Kleinauftrag an, aufgrund dessen Sie die Übergabe durchführen sollen. Überlegen Sie, was dem Kunden oder der Kundin in Bezug auf den Kleinauftrag wichtig sein könnte. Notieren Sie!

Einen umwelt-, gesundheits- und preisbewusster Typ interessiert wahrscheinlich ...

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---