**Definition des idealen Kunden für die Steuerkanzlei ???**

**Für welche Kunden wollen wir arbeiten?**

|  |  |
| --- | --- |
| * Aus welcher geografischen Region kommt Ihr Kunde? |  |
| * Welche Unternehmensgröße hat Ihr Kunde? |  |
| * Welche Art Unternehmen ist es (Form, Branche etc.) |  |
| * Wie hoch ist das Einkommen / Gewinn Ihres Kunden? |  |
| * Welches Geschäftsmodell hat Ihr Kunde? |  |
| * Welche Ergebnisse wünscht sich Ihr Kunde für sich / sein Unternehmen? |  |
| * Welche Art von Geschäftspartnern ist Ihr Kunde (wie behandelt Ihr idealer Kunde Sie und Ihre Kanzlei)? |  |
| * Welches Jahreshonorar soll erzielt werden? |  |

**Beschreiben Sie die Qualitäten Ihrer Lieblingskunden der vergangenen Jahre:**

Beispiele:

* Gut organisiert
* Modern und digital
* Umsetzender innovativer Unternehmer
* Offen für Neuerungen und Veränderungen
* Energiespender

**Welche Kunden wollen wir nicht aufnehmen:**

Beispiele:

* Bargeldintensive Branchen
* Kunden mit schwierigen Auslandssachverhalten
* Chaoten

**Welche Kunden wollen wir am liebsten aufnehmen:**

Beispiele:

* Ärzte
* Handwerker
* GmbHs