

Interview mit deinen Wunschkunden

- Was beschäftigt dich, welche Probleme hast du, was ist gerade die größte Herausforderung?
- Was glaubst du, warum konntest du dein Problem nicht lösen bisher?
- Was hast du schon ausprobiert, um das Problem zu lösen?
- Was glaubst du, warum das bisher nicht funktioniert hat?
- Was macht das mit dir, was befürchtest du, könnte passieren, wenn du das Problem nicht löst?
- Wie würde ein echter Durchbruch aussehen - wie würde es sich anfühlen, wie würdest du leben, was würdest du haben, wenn das Problem gelöst wäre?
- Was glaubst du, welche Glaubenssätze oder hinderlichen Überzeugungen du loslassen müsstest, um einen echten Durchbruch zu erzielen?

Wo bestehen jetzt die wesentlichsten Ähnlichkeiten in den Interviews?

Worin bestehen die Hauptunterschiede?

Was ist das Wichtigste oder evtl. Überraschendste, was du für dich aus diesen Interviews mitnimmst?