

ICP-Template: Ideal Customer Profile

Basierend auf deinen 3 besten Kunden · Alle 6 Monate überprüfen · Eine Seite · Ein Filter

Name / Business

Datum

Version

Nische in einem Satz

BLOCK A

Demografisch & Geografisch

Wer ist er? · Statische Grunddaten für B2B und B2C

Branche / Nische (so konkret wie möglich – nicht ‚IT‘, sondern ‚B2B-SaaS unter 50 MA‘)

Unternehmensgröße / Businessstyp

Region / Standort

Budget / Investitionsbereitschaft

BLOCK B

Verhaltensbasiert

Wie? · Entscheidungsmuster & Informationsverhalten

Kaufprozess (schnell-intuitiv / lange Evaluationsphase)

Bevorzugter Kommunikationskanal

Wo informiert er sich? (LinkedIn, Newsletter, Google ...)

Markentreue (wechselt häufig / bleibt loyal)

BLOCK C

Psychografisch

Warum? · In seinen Worten, nicht in deinen

Pain Point #1 → exaktes Kundenzitat wenn möglich

Pain Point #2 → exaktes Kundenzitat wenn möglich

Taktisches Ziel (was er lösen will)

Strategisches Ziel (was er wirklich erreichen will)

BLOCK D

Trigger & Macro Trend

Wann & Warum jetzt? · Der häufig übersehene Schicht

Konkreter Trigger (welches Ereignis löst Kaufbereitschaft aus?)

Typisches Zeitfenster vor der Entscheidung

Markttrend, der deine Lösung gerade zwingend macht

Warum jetzt und nicht in 6 Monaten?

10x-Regel: In welchem Segment bin ich nicht 10 % besser als die Alternative – sondern zehnmal besser? Dort gehört mein ICP hin.