

LEITFADEN ZIELGRUPPE

Die folgenden 4 Schritte sollen dabei helfen sich erste Gedanken über seine Zielgruppe zu machen. **Denn seine Zielgruppe zu kennen ist der erste Schritt diese auch zu erreichen.**

1) Blick zurück

- Wie sieht unsere bisherige Kunden- bzw. Zielgruppenstruktur aus?
- Was wollten diese wirklich von uns?
- Welche davon waren in unseren Augen „ideal“?

2) Blick nach vorn

- Welche Menschen sind automatisch an unseren Produkten/Leistungen interessiert?
- Welchen Menschen bringen unsere Produkte/Leistungen am meisten?
- Welchen Menschen möchten wir damit gerne helfen?
- Welche Herausforderungen haben Menschen, denen wir helfen möchten?

3) Gemeinsamkeiten finden

- Wie kann man diese Menschen gruppieren?
- Welche Merkmale teilen sie?
 - psychographisch (Ängste, Hoffnungen, Träume, Marken-Neigungen, ...)
 - demographisch (Alter, Einkommen, Bildung, Geschlecht, ...)

4) Unsere Zielgruppe

- Wie sehen die idealen Personen unserer Zielgruppe aus? Beschreibe so detailliert wie möglich!

GRUNDLEGENDE FRAGEN

WAS?

Was wollen Menschen von uns?

WIE?

Wie wollen Menschen von uns behandelt werden?

WARUM?

Warum kommen Menschen gerade zu uns?