

# 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?