

Arbeitsblatt 1: Zielgruppe definieren

Was verkaufen Sie?

Welches Problem lösen Sie mit Ihrem Produkt/Ihrer Dienstleistung?

Denken Sie genauer nach: Welche Veränderung bewirkt Ihr Produkt/Ihre Dienstleistung bei Ihrer Zielgruppe nach Nutzung oder Konsum?

Demographische Merkmale

Alter	
Geschlecht	
Einkommen	
Verheiratet/ ledig	
Ausbildung	
Wohnort	
Beruf	
Firmengröße	
Medien- verhalten	
genutzte Produkte	

Welche Ziele und Träume hat Ihre Zielgruppe? z.B. nach erfolgreichem Projekt befördert zu werden, gut vor den anderen aussehen...

Welches sind die größten Ängste Ihrer Zielgruppe? z.B. Scheitern und Versagen aufgrund von X

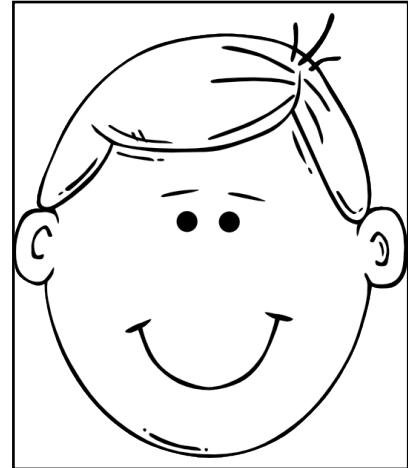
Arbeitsblatt 2: Ihr Perfekter Kunde

Name:

Alter:

Beruf:

Wohnort:



Fügen Sie hier das Bild einer Person ein, die Ihren perfekten Kunden repräsentiert. So haben Sie später Ihren Kunden immer vor Augen!

Beschreibung und Profil Ihres idealen Kunden

Hier tragen Sie alle Merkmale ein, die Sie in Blatt 1 ermittelt haben, z.B. Interessen, welches Problem Ihr Produkt/Service löst usw.