

MARKETING

5 Fragen für eine erfolgreiche Zielgruppenanalyse

Sie, als Unternehmer, müssen genau wissen, welche Bedürfnisse und Probleme Ihr Kunde hat. Wie sieht der perfekte Lieblings-Kunde aus? Je genauer Sie ihn kennen umso besser.

- Welche Fragen und Probleme hat unser Kunde?

.....

.....

.....

- Welche Antworten und Lösungen liefern wir unseren Kunden?

.....

.....

.....

- Wer genau ist unser Kunde? (Kundenavatar: Alter, Geschlecht, Beruf, Einkommen, Region, etc.)

.....

.....

.....

- Was können wir besser als unsere Mitbewerber (USP)?

.....

.....

.....

- Auf welchen Kommunikations-Kanälen finde ich meinen Kunden?

.....

.....

.....

Ist-Zustand festlegen. Positionierung klarstellen ... und umsetzen.