

Zielgruppen Analyse Kit

1. Demografische Basisdaten

- ☐ Alter, Geschlecht, Einkommensschicht der Hauptzielgruppe klar definiert.
- ☐ Wohnortsnähe/Einzugsgebiet (lokal, national, international) festgelegt.
- ☐ Bildungsstand und berufliche Position (B2B vs B2C) bestimmt.

2. Psychografische Faktoren

- ☐ Welches akute Problem (Pain Point) löst unser Produkt/Dienstleistung?
- ☐ Welche Werte, Wünsche und Ängste treiben die Zielgruppe an?
- ☐ Welche Vorbehalte (Kaufwiderstände) gibt es bezüglich unserer Branche?

3. Online-Bewegungsdaten (Digital Footprint)

- ☐ Auf welchen Social-Media-Kanälen (LinkedIn, Instagram, TikTok) ist die Zielgruppe aktiv?
- ☐ Wie suchen sie nach Lösungen? (Googeln sie nach "Kosten", "Hilfe bei..." oder Markennamen?)
- ☐ Mit welchen Formaten interagieren sie am liebsten? (Video, Text, Podcast)

4. Persona-Erstellung (Customer Avatar)

- ☐ Avatar-Namen vergeben und ein symbolisches Gesicht zugewiesen.
- ☐ Zitate formuliert: "Ich brauche XY, weil Z, aber ich habe Angst vor A."
- ☐ Buyer Journey (Customer Journey) in 3 Phasen (Awareness, Consideration, Decision) skizziert.