

☑ Checkliste

Zielgruppen Definition

1. Wie alt ist deine Zielgruppe?

2. Auf welcher Plattform hält sich deine Zielgruppe überwiegend auf?

3. Welchen Schmerz oder welches Problem hat deine Zielgruppe?

KLEIN MARKETING

COACHING & CONSULTING SERVICES

4. Was sind die Ursachen der Probleme deiner Zielgruppe?

5. Welche Folgen haben die Probleme deiner Zielgruppe?

6. Was ist dein innerer Antrieb die Probleme deiner Zielgruppe zu lösen?

KLEIN MARKETING

COACHING & CONSULTING SERVICES

7. Wie würdest du deine Zielgruppe emotional charakterisieren?

8. Wie stark ist das Problembewusstsein in deiner Zielgruppe von 1 - 10?

9. Warum sollte deine Zielgruppe von Dir kaufen anstelle von Mitbewerber?

KLEIN MARKETING

COACHING & CONSULTING SERVICES

**10. Würde deine Zielgruppe ohne Dich
(Deiner Lösung) überleben können?**

**11. Wer sind die Mitentscheider /
Influencer in deiner Zielgruppe?**

**12. Wo kauft deine Zielgruppe aktuell
ein und warum?**