

FRAGENLISTE FÜR DIE ZIELGRUPPENANALYSE

Diese Liste ist für zwei Situationen gedacht: für dich allein am Schreibtisch, wenn du deine Wunschkundin aus Kapitel 5 schärfen willst. Und für ein echtes Gespräch, wenn du jemanden auf einen Kaffee einlädst. Nimm für ein Gespräch nicht alle Fragen mit. Such dir fünf aus, die dich wirklich interessieren, und hör dann zu, statt die Liste abzuarbeiten. Notiere deine Antworten separat – in deinem Notizbuch, auf einem zusätzlichen Blatt oder digital. Die Kästchen helfen dir dabei, die Fragen auszuwählen, die du nutzen möchtest.

MEINE WUNSCHKUNDIN

Name/Kurzname: _____ In einem Satz: _____

TEIL 1: WER IST SIE?

- ☐ Wie alt ist sie, und in welcher Lebensphase befindet sie sich zurzeit?
- ☐ Was macht sie beruflich, und wie viel Zeit bleibt ihr für das Privatleben ?
- ☐ Wo lebt sie, und wie sieht ihr Alltag dort aus?
- ☐ In welcher Familien- oder Beziehungssituation steckt sie gerade?
- ☐ Wie sieht ihr typischer Dienstagabend aus?
- ☐ Wofür gibt sie Geld aus, ohne lange zu überlegen?
- ☐ Wofür gibt sie ungern Geld aus?

TEIL 2: WAS IST IHR PROBLEM?

- ☐ Welches Problem beschäftigt sie so sehr, dass sie danach googelt?
- ☐ Warum wird sie gerade jetzt aktiv, und nicht schon vor einem Monat oder erst in einem Jahr?
- ☐ Was hat sie bisher versucht, und warum hat es nicht funktioniert?
- ☐ Bei wem oder was hat sie sich zuletzt umgeschaut, bevor sie bei dir anfragt?
- ☐ Was kostet sie dieses Problem: Zeit, Geld, Nerven, Selbstvertrauen?
- ☐ Wie beschreibt sie das Problem in ihren eigenen Worten? Notiere den Satz wörtlich.
- ☐ Was wäre für sie schon eine spürbare Verbesserung, auch ohne perfekte Lösung?

TEIL 3: WO SUCHT SIE?

- ☐ In welchen Gruppen, Foren oder Communities ist sie unterwegs?
- ☐ Welche Suchbegriffe würde sie bei Google eingeben?
- ☐ Wem vertraut sie, wenn sie eine Empfehlung braucht?
- ☐ Liest sie, hört sie, schaut sie? Und wann am Tag?
- ☐ Sucht sie überhaupt online, oder fragt sie erst im Bekanntenkreis?

ZIELGRUPPENANALYSE

FORTSETZUNG

TEIL 4: WAS HÄLT SIE AB?

- ☐ Welche Zweifel hat sie, bevor sie Geld ausgibt?
- ☐ Was wäre sie bereit, für eine Lösung wie deine auszugeben?
- ☐ Wovor hat sie Angst, wenn sie sich für etwas entscheidet?
- ☐ Welche Erfahrung hat sie vielleicht schon enttäuscht?
- ☐ Was müsste sie sehen oder lesen, damit sie Vertrauen fasst?
- ☐ Wen fragt sie um Erlaubnis, bevor sie kauft?

TEIL 5: WORAUF REAGIERT SIE?

- ☐ Welche Worte benutzt sie selbst, und welche würde sie nie sagen?
- ☐ Wie sieht ihr Alltag aus, wenn das Problem gelöst ist?
- ☐ Welches Ergebnis wäre ihr wichtiger als der Preis?
- ☐ Was wäre der einfachste erste Schritt, den sie gehen würde?
- ☐ Was würde sie einer Freundin erzählen, wenn du ihr geholfen hast?

NACH DEM GESPRÄCH

- ☐ Welche Formulierung hat mich überrascht?
- ☐ Was habe ich vorher falsch angenommen?
- ☐ Was ändere ich daraufhin an meinem Angebot oder an meinem Angebotssatz?

Die Antworten sind erst dann etwas wert, wenn du sie in ihrer Sprache aufschreibst und nicht in deiner. Zwei echte Gespräche bringen dir mehr als zehn Stunden Recherche am Schreibtisch.