



Werde Bemerk, Schlage den Wettbewerb, Ziehe Profite an

Ideale Zielkunden Arbeitsblatt

Einer der wichtigsten Faktoren im Marketing ist es, "**die richtigen**" Menschen anzusprechen und sie für deine Wert und deine Angebote zu gewinnen.

Wenn man sich nicht die notwendige Zeit nimmt und die Mühe macht, dies zu tun, kann das Tausende von verschwendeten Euros und viel verlorener Zeit kosten.

Implementiert, verfolgt und angepasst kannst du Millionen machen.

Diese Checkliste basiert auf einer Zusammenstellung dessen, was wir seit Jahren verwenden, um die beste "**kaufende**" Zielgruppe für unsere Angebote zu gewinnen.

Nimm dir die Zeit, um diese Übung zu machen, und wenn du fertig bist, kannst du jederzeit schnell darauf zurückgreifen, wenn du Inhalte erstellst oder Werbung in deinem Unternehmen implementieren möchtest, um sicherzustellen, dass du die „**richtige Nachricht**“ für „**richtigen Zielgruppe**“ hast.

1) Beschreibe dein perfektes kaufendes Publikum (wie jung, alt, Familie, allein stehend, verheiratet, männlich, weiblich, Kinder)

2) Was sind ihre Hobbies, was mögen sie, Interessen

3) Welche Zeitschriften, Bücher lesen sie? Fernsehserien schauen sie?

4) Welche Art von Auto fahren sie? Wohin reisen sie? .. wie oft?

5) Was arbeiten sie, Karriere, Ausbildung?

6) Was brauchen sie, was quält oder beschäftigt sie, hält sie nachts wach, wenn sie nicht einschlafen können?

7) Was sind ihre Wünsche und Träume?

8) Was hassen sie?

9) Was würden sie bereits jetzt schon gerne kaufen?

10) Welches Problem haben sie, die du lösen kannst?

11) Nach was suchen sie bereits in Google?

12) In welchen Plattformen (Facebook etc.) sind sie bereits zu finden? Online und Offline?

** Dein Ziel ist es, deine Zielgruppe wirklich zu verstehen. Diese Übung wird dir dabei helfen, ein großes Verständnis für sie zu entwickeln, so dass du ihnen wirklich mit deinen Inhalten und in deinen Botschaften **"helfen"** kannst, damit sie **"handeln"**.