



Zielgruppen- analyse

Mithilfe der Zielgruppenanalyse lernt ihr eure Zielgruppe, die ihr ansprechen wollt, kennen. Ihr sammelt Informationen und Erkenntnisse über das Kaufverhalten eurer Zielgruppe.

Definition eurer Zielgruppe

Als erstes macht ihr euch Gedanken, welche Zielgruppe ihr ansprechen möchtet. Dazu stellt ihr euch folgende Fragen:

Wodurch lassen sich eure Zielkunden charakterisieren?

// Wohnort

In welchem Bundesland, bzw. welcher Gemeinde wohnen die Kunden, die Ihr mit eurem Produkt ansprechen möchtet?

// Geschlecht

Wollt ihr mit eurem Produkt Frauen und/oder Männer ansprechen?

// Alter

An welche Altersgruppe richtet sich euer Produkt?

// Familienstand

Wen wollt ihr ansprechen? Singles, Familien ...?

// Berufsgruppe

Fokussiert ihr euch auf spezielle Berufsgruppen?

// Einkommen

Wie viel verdient eure Zielgruppe?

// Hobbys und Interessen

Was macht eure Zielgruppe gern in ihrer Freizeit? Was interessiert sie ganz besonders?

// Bildung, Religion, Nationalität etc.

Welche weiteren Merkmale weist die Zielgruppe auf?

Kernfrage

Wer soll euer Produkt/eure Dienstleistung kaufen/verwenden?

Welchen Preis können und wollen eure Zielkunden für das Produkt bezahlen?

Wie wichtig ist euer Produkt/eure Dienstleistung für den Kunden?

Es ist wichtig, dass ihr den typischen Konsumenten für euer Produkt erkennt. Dafür entwickelt ihr am besten eine Persona für eure Zielgruppe.

Wie das geht?

Schaut im Werkzeugkasten beim Werkzeug „Persona“ nach.

Zielgruppenanalyse

Anhand eurer Zielgruppendefinition könnt ihr eure Zielgruppe analysieren, d.h. ihr beschreibt bzw. beobachtet das Kaufverhalten eurer Zielgruppe.

Dabei könnt ihr euch folgende Fragen stellen:

// Was ist das Kaufmotiv eurer Zielgruppe?
Beweggrund für die Kaufentscheidung

// Wer trifft und beeinflusst die Kaufentscheidung eurer Zielgruppe?

// Wo wird gekauft, welche Vertriebswege werden genutzt?

// Welche Verhaltensmerkmale, Einstellungen und Werte hat eure Zielgruppe?
Sind sie gesundheitsbewusst? Sorgen sie sich um ihre Umwelt? Etc.



Checkliste - Merkmale eurer Zielgruppe

Wohnort:

Alter:

Geschlecht:

Familienstand:

Berufsgruppe und Einkommen:

Bildung, Religion, Nationalität, andere Merkmale:

Hobbys und Interessen:

Kaufmotive:

Kaufentscheidungen:

Vertriebswege:

Verhaltensmerkmale, Einstellungen, Werte:
