

Zielgruppendifinition

Bitte nehmen Sie sich Zeit und beantworten die folgenden Fragen möglichst genau. Ihre Antworten unterstützen Sie dabei, ein genaues Bild von Ihrer Zielgruppe zu machen. Die Definition der Zielgruppe stellt die Basis für eine genaue Zielgruppenansprache. Diese ist beim Aufbau eines passgenauen „Look and Feels“ für Ihren Onlineshop notwendig. Zudem wird damit die Basis für spätere Marketingaktivitäten gelegt.

I Zielgruppe charakterisieren

1.1 Kundengruppe: Möchten Sie Ihre Produkte an B2B- und / oder an B2C-Kundschaft verkaufen?

<input type="checkbox"/>	B2B
<input type="checkbox"/>	B2C
<input type="checkbox"/>	Beide Kundengruppen gleichermaßen

1.2 Alter: An welche Altersgruppe (-n) richtet sich Ihr Produkt / Ihre Dienstleistung vorrangig?

1.3 Geschlecht: Richtet sich Ihr Angebot eher an Frauen oder an Männer?

<input type="checkbox"/>	Frauen
<input type="checkbox"/>	Männer
<input type="checkbox"/>	Beide gleichermaßen

1.4 Wohnort: In welchen Ländern / Regionen möchten Sie Ihre Waren / Dienstleistungen verkaufen?

1.5 Bildung, Beruf, Einkommen: Gehören Ihre Zielkunden einer speziellen Berufsgruppe / Einkommensgruppe an?

1.6 Charaktereigenschaften, Hobbies, Nutzungsverhalten: Gibt es weitere Merkmale, die Ihre Zielgruppe aufweist?

1.7 Welche speziellen Eigenschaften Ihrer Produkte/Ihrer Dienstleistung sind Ihren Kunden wichtig?

II Customer Journey

Customer Journey bezeichnet die einzelnen Phasen, die Ihr Kunde durchläuft, bevor er sich für den Kauf eines Produktes entscheidet.

2.1 Wie wird bei Ihrer Zielgruppe das Bewusstsein für Ihre Produkte geweckt?

2.2 Wie informiert sich Ihre Zielgruppe? Wie vergleicht sie verschiedene Optionen?

2.3 Was hält Ihre Zielgruppe davon ab, bei Ihnen zu kaufen?

2.4 Welche Personen beeinflussen die Kaufentscheidung Ihrer Zielgruppe?

III Sonstiges

Hier ist Platz für weitere Besonderheiten & Anmerkungen zu Ihrer Zielgruppe:

--

Kontaktdaten:

Name der Firma:	
Ansprechpartner:	
E-Mail-Adresse:	
Tel.:	