



3. Tiefer eintauchen: Erforsche das Wesen deiner Zielgruppe

Gewinne weitere Einsichten und vertiefe dein Zielgruppenverständnis anhand der folgenden Fragen:

1. Problembewusstsein und Herausforderungen

1

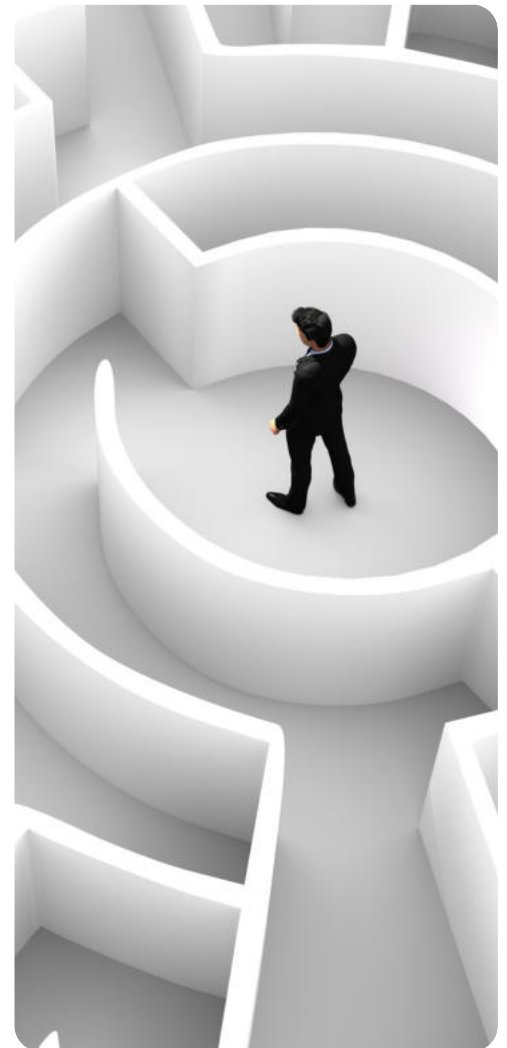
Was sind die größten Herausforderungen oder Probleme, mit denen deine potenziellen Kunden aktuell zu kämpfen haben?

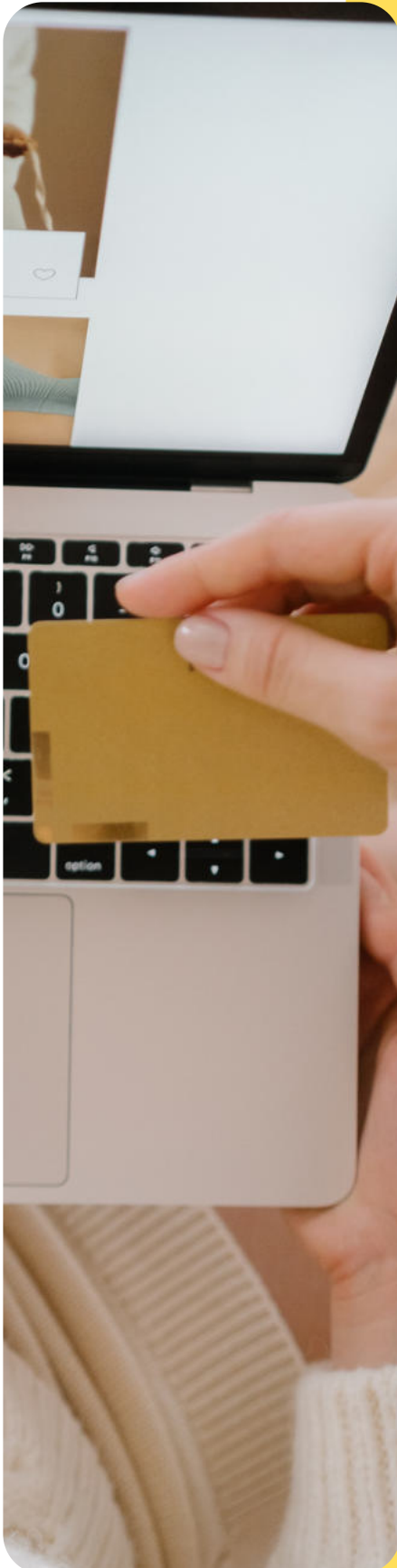
2

Wie stark sind sie sich ihrer Probleme, Herausforderungen oder dem Wunsch nach deinem Produkt / DL bewusst - und wie aktiv suchen sie nach Lösungen?

3

Wie versuchen sie derzeit, diese Probleme zu lösen oder diese Bedürfnisse zu decken? Was haben sie bereits versucht?





2. Kaufgewohnheiten und Entscheidungsfaktoren

- 4 Welche Faktoren sind Ihnen bei der Kaufentscheidung am wichtigsten? (Preis, Qualität, Schnelligkeit, Nachhaltigkeit, Markenwert)
- 5 Welche Produkte oder Marken kaufen Sie aktuell in ähnlichen Kategorien?
- 6 Was hält Sie davon ab, ein Produkt zu kaufen? (Bedenken hinsichtlich Preis, Vertrauen, Überforderung, Unsicherheit)

3. Empfehlungen und Einflussfaktoren

- 7 Welche Quellen nutzen Sie, um sich über neue Produkte oder Dienstleistungen zu informieren? (Freunde, soziale Medien, Blogs, Rezensionen, Werbung)
- 8 Wem vertrauen Sie, wenn es um Empfehlungen für Produkte oder Dienstleistungen geht?
- 9 Folgen Sie bestimmten Influencern, Experten oder Branchenführern?



4. Zeitmanagement und Präferenzen

- 10** Wie viel Zeit können sie realistisch investieren, um sich mit Produkten/ Dienstleistungen zu beschäftigen?
- 11** Haben sie feste Tages- oder Wochenroutinen, die durch das Produkt oder die Dienstleistung erleichtert werden könnten?
- 12** Welcher Zeitaufwand wäre ihnen bei der Nutzung eines Produkts oder einer Dienstleistung am liebsten?

5. Emotionale Aspekte und Werte

- 13** Welche Werte und Überzeugungen sind ihnen besonders wichtig? (Nachhaltigkeit, Innovation, Einfachheit, Zuverlässigkeit, Bewusstsein,...)
- 14** Welche Markenwerte erwarten sie, dass Unternehmen oder Anbieter vertreten, von denen sie kaufen? Welche Werte erwarten sie von dir, deinem Produkt / deiner DL?
- 15** Welche Emotionen oder Erfahrungen verbinden sie mit dem Produkt oder Service?

