

Wer gehört zu Ihrer Zielgruppe?

Beschreiben sie Ihre Kunden-Zielgruppe.

- Welche demographischen Daten beschreiben die Zielgruppe (Privatpersonen: Daten wie Alter, Geschlecht, Haushaltsgröße, Einkommen etc.; bei Firmen: Daten zur Unternehmensgröße, Mitarbeiterzahl, Branchenzugehörigkeit etc.)?

- Welche psychographischen Merkmale, wie Einstellungen und Verhaltensweisen, beschreiben Ihre Zielgruppe (zum Beispiel konstantes, treues oder sprunghaftes Einkaufsverhalten, Risikobereitschaft etc.)?

- Wie erreichen Sie Ihre Zielgruppe?

- Welche Produkte/Leistungen werden für die Zielgruppe bereits angeboten?

- Wie kauft die Zielgruppe und bei wem?

- Wann und warum kauft sie?

- Wohin wird sich die Zielgruppe entwickeln?
