



## **Zielgruppenanalyse Aufgaben:**

### **Aufgabe 1: Definition der Zielgruppe**

#### **Schritt 1: Zielgruppenanalyse**

Recherchieren Sie und identifizieren Sie verschiedene Gruppen von Menschen, die potenzielle Kunden für Ihr Produkt oder Ihre Dienstleistung sein könnten. Denken Sie darüber nach, wer von Ihrem Angebot am meisten profitieren könnte.

#### **Leitfragen:**

- Welche Gruppen von Menschen könnten Ihr Produkt oder Ihre Dienstleistung benötigen?
- Welche Unterschiede in Alter, Geschlecht, Einkommen und anderen demografischen Merkmalen gibt es in diesen Zielgruppen?

#### **Schritt 2: Zielgruppenbeschreibung**

Wählen Sie eine dieser Zielgruppen aus und beschreiben Sie sie detailliert. Das schließt demografische Informationen wie Alter, Geschlecht und Einkommen ein, aber auch psychografische Merkmale wie Interessen, Bedürfnisse und Einstellungen.

#### **Leitfragen:**

- Was sind die Interessen und Hobbys Ihrer Zielgruppe?
- Welche Bedürfnisse, Probleme oder Herausforderungen haben sie im Zusammenhang mit Ihrem Produkt oder Ihrer Dienstleistung?

### **Aufgabe 2: Bedürfnisse und Probleme identifizieren**

#### **Schritt 1: Bedürfnisse und Probleme der Zielgruppe**

Analysieren Sie, welche Bedürfnisse, Probleme oder Wünsche Ihre Zielgruppe hat. Dies könnte durch Umfragen, Interviews oder Marktstudien geschehen.

#### **Leitfragen:**

- Welche Ziele oder Wünsche könnten Ihre Zielgruppe haben?
- Gibt es aktuelle Probleme oder Schmerzpunkte, die Ihre Zielgruppe anspricht?