

Verstehe deine Zielgruppe und schärfe deine Positionierung!

Einleitung:

Mit dieser Anleitung kannst du deine Zielgruppe präzise definieren, ihre Bedürfnisse besser verstehen und deine Marketingstrategie so ausrichten, dass du gezielt wächst.

Was du bekommst:

1. Zielgruppenanalyse-Template
Eine einfache und übersichtliche Vorlage, die dir hilft, deine ideale Zielgruppe zu identifizieren. Hier gehst du alle wichtigen demografischen Merkmale, Bedürfnisse und Interessen durch, um genau zu verstehen, wen du ansprechen willst.
2. Customer Journey Mapping
Eine Schritt-für-Schritt-Anleitung, wie du die Reise deiner Kunden vom ersten Kontakt mit deiner Marke bis zum Kauf und darüber hinaus skizzierst. Das hilft dir, die richtigen Touchpoints zu finden und deine Kommunikation entsprechend auszurichten.
3. Buyer Personas erstellen
Mit dieser Anleitung kannst du detaillierte Buyer Personas für deine Zielgruppe erstellen und personalisierte Marketingstrategien entwickeln.
4. Wachstums-Monitoring Vorlage
Ein praktisches Tool, um deine Fortschritte zu überwachen und sicherzustellen, dass deine Wachstumsstrategie auf Kurs bleibt. Überprüfe regelmäßig, ob deine Zielgruppenansprache weiterhin relevant ist und optimiere sie gegebenenfalls.



**KINKS**

Gemeinsam. Smarter. Weiter.

Zielgruppenanalyse-Template

1. Demografische Merkmale:

- Alter: _____
- Geschlecht: _____
- Beruf/Branche: _____
- Einkommen: _____
- Standort (geografisch): _____

2. Psychografische Merkmale:

- Werte und Überzeugungen: _____
- Interessen/Hobbys: _____
- Lebensstil: _____
- Herausforderungen/Schmerzen: _____

3. Bedürfnisse und Ziele:

- Was sind ihre größten Bedürfnisse? _____
- Welche Probleme möchten sie gelöst haben? _____
- Welche Ziele streben sie an? _____

4. Kaufverhalten:

- Wo kaufen sie Produkte/Dienstleistungen wie die deinen?

- Was beeinflusst ihre Kaufentscheidung?

- Wie bevorzugen sie es, mit Marken zu interagieren?



**KINKS**

Gemeinsam. Smarter. Weiter.

Customer Journey Mapping

1. Bewusstsein:

- Wie erfährt der Kunde zum ersten Mal von deiner Marke?
- Welche Kanäle nutzt er? (z.B. Social Media, Werbung, Empfehlungen)

2. Überlegung:

- Was sind die wichtigsten Kriterien, die der Kunde in dieser Phase prüft?
- Welche Fragen oder Bedenken könnten auftauchen?

3. Entscheidung:

- Was führt den Kunden dazu, sich für dein Produkt oder deine Dienstleistung zu entscheiden?
- Welche Features, Vorteile oder Angebote sind ausschlaggebend?

4. Nach dem Kauf:

- Wie behältst du den Kunden nach dem Kauf?
- Welche Follow-up-Maßnahmen führst du durch, um Kundenbindung und Loyalität zu fördern?

Buyer Persona Erstellen

Beispiel für eine Buyer Persona:

- Name: Anna, die ambitionierte Unternehmerin
- Alter: 35
- Beruf: Inhaberin eines kleinen E-Commerce-Shops für nachhaltige Mode
- Ziele: Ihr Geschäft auf die nächste Ebene bringen, mehr Sichtbarkeit aufbauen und ihre Zielgruppe vergrößern
- Herausforderungen: Zu wenig Zeit für Marketing, Schwierigkeiten beim Auffinden der richtigen Zielgruppe
- Interessen: Nachhaltigkeit, Mode, Online-Marketing
- Kaufverhalten: Bevorzugt Marken, die ihre Werte teilen, kauft hauptsächlich online, informiert sich über Empfehlungen und Bewertungen

Nutze diese Struktur, um deine eigenen Personas zu erstellen.



Wachstums-Monitoring Vorlage

1. Zielgruppenanalyse:

- Habe ich meine Zielgruppe klar definiert? Ja/Nein
- Verstehe ich ihre Bedürfnisse und Herausforderungen? Ja/Nein
- Habe ich die psychografischen Merkmale erfasst? Ja/Nein

2. Performance der Marketingstrategie:

- Welche Kanäle performen am besten? _____
- Welche Inhalte haben die meisten Interaktionen erzeugt?

- Welche Conversion-Raten habe ich erzielt? _____

3. Anpassungen und Optimierungen:

- Muss ich meine Zielgruppenansprache anpassen? Ja/Nein
- Welche neuen Kanäle sollte ich ausprobieren? _____
- Was werde ich im nächsten Monat anders machen? _____

Wie geht`s weiter?

Hat dir dieser Leitfaden gefallen?

Die **KINKS-Community** bietet dir noch mehr Inspiration, (KI-) Tools und Support, um deine Ziele zu erreichen.

Werde Teil unserer Community und erhalte Zugang zu exklusiven Ressourcen und Mentoren, die dich auf deinem Weg begleiten!

👉 [Hier geht es zur Anmeldung des kostenfreien Schnupper-Webinars](#)

[Kinks.info/Webinar](https://kinks.info/Webinar)

Und morgen natürlich das nächste Türchen vom Kalender öffnen.

