

Zielgruppen: Weniger ist mehr!

Je besser ein Angebot die Bedürfnisse der Zielgruppen erfüllt und je besser es zu ihren Verhaltensweisen passt, desto wahrscheinlicher ist ein nachhaltiger, wirtschaftlicher Erfolg der Geschäfts-
 idee. Aus diesem Grund ist eine genaue Betrachtung der Bedürfnisse und eine entsprechende Gestaltung des Angebots zentral. Dieses Arbeitsblatt hier soll Euch dabei unterstützen.

Dieses Problem wollen wir lösen: _____ Das ist unsere Basis-Idee: _____

	Person 1	Person 2	Person 3
Zielgruppen			
Was zeichnet die Person aus? Alter, Eigenschaften, Interessen...			
Bedürfnis Nummer 1			
Wir erfüllen dieses Bedürfnis, indem wir ...			

Fokus

Je größer das Problem und je besser die angebotene Lösung, desto größer ist die Bereitschaft der Kund:innen für die Lösung zu bezahlen.
 Wählt hier die Zielgruppe aus, in der Ihr wahrscheinlich eure ersten Kund:innen findet, weil Ihr mit Euer Angebot eine Lösung für ihre Bedürfnisse bietet.

Unsere ersten Kund:innen, die „Early Adopters“, sind:

Sehr schön!
 Ihr habt ein weiteres wichtiges Zwischenziel erreicht und könnt jetzt Euer Angebot für genau diese Zielgruppe perfektionieren!

!

Die „Early Adopters“ sind gefunden. Dabei soll es aber nicht bleiben. Euer Angebot ist sicher noch für weitere Personen interessant. Bringt die hier auf die Plätze 2 und 3 verwiesenen Zielgruppen für die Weiterentwicklung des Angebots wieder ins Spiel!

Diese Zielgruppen behalten wir für die nächsten Schritte unseres Unternehmens im Blick: