

# 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 Geschäftsidee. 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:		
Zielgruppen	Person 1	Person 2	Person 3
Was zeichnet die Person aus? Alter, Eigenschaften, Interessen...			
Bedürfnis Nummer 1			
Wir erfüllen dieses Bedürfnis, indem wir ...			
FOKUS	<p>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.</p>		

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: