

Ideen-Booster Social Media

Modul 1 / Deine Story & Zielgruppe

Wie bei jeder guten Strategie bildet eine ausführliche und ehrliche Grundlagen-Analyse deines Business' die Basis für dein weiteres Vorankommen.

Kenne dein "Warum?" Was ist deine Geschichte?

1. WARUM?

....mache ich das, was ich mache? Was ist mein Anliegen?

2. WIE?

....mache ich das, was ich mache? Nach welchen Werten arbeite ich?

3. WER?

....bist Du? Wer ist der Mensch hinter deinem Produkt?

4. WAS?

....mache ich? Was ist mein Produkt?

Kenne deine Zielgruppe!

Welche Interessen hat deine Zielgruppe? Welche Wünsche, Bedürfnisse und Probleme treiben sie um? Schreib es hier auf:

Welche Bedürfnisse hat deine Zielgruppe?

Welche Wünsche hat deine Zielgruppe?

Welche Probleme hat deine Zielgruppe?

Definiere drei Personas!

Erstelle konkrete Profile von drei typischen Kundentypen. Stell dir deine Kunden so konkret wie möglich vor, anhand von demografischen Angaben wie Alter, Herkunft, Bildung, Einkommen, Einkaufsverhalten, Interessen aber auch Informationen über Bedürfnisse, Probleme und Motivation einer Person - bis hin zu Haarfarbe und Kleidungsstil.

Persona 1 // Name:

Alter / Geschlecht / Herkunft	Gewohnheiten
Familienstand	Bedürfnisse / Sehnsüchte / Wünsche
Informationsquellen	Device / technische Ausstattung
Interessen & Hobbies	
Weltanschauung	
Finanzen / Ausbildung	
Charakteristika	

Persona 2 // Name:

Alter / Geschlecht / Herkunft

Gewohnheiten

Familienstand

Bedürfnisse / Sehnsüchte / Wünsche

Informationsquellen

Device / technische Ausstattung

Interessen & Hobbies

Weltanschauung

Finanzen / Ausbildung

Charakteristika

Persona 3 // Name:

Alter / Geschlecht / Herkunft

Gewohnheiten

Familienstand

Bedürfnisse / Sehnsüchte / Wünsche

Informationsquellen

Device / technische Ausstattung

Interessen & Hobbies

Weltanschauung

Finanzen / Ausbildung

Charakteristika