

Checkliste: Zielkunden-Analyse

Welches Bedürfnis unseres aktuellen Zielkunden befriedigen wir heute? Welche Bedürfnisse unserer Zielkunden haben wir bisher nicht angesprochen? Wie entwickelt sich unser Zielkunde weiter? Welche neuen Bedürfnisse könnten entstehen? Wäre unser aktueller Zielkunde ebenfalls Zielkunde für unser neues Angebot? Hier erstellen wir zwei Kunden-Avatare, die wir dann vergleichen.

Aktuelle Situation	Zukünftige Situation
Was sind die 3 Hauptkriterien der Zielkunden?	
Was ist ... der Zielgruppe? (Alter, Geschlecht, Wohnort, Beruf, Familienstand und Bildung)	

Über welches Einkommen verfügen meine Zielkunden? Welche Preissensitivität haben Sie?

Welche Probleme haben die Zielkunden?

Wer beeinflusst die Kaufentscheidung?

Wo, wann und wie häufig kaufen die Zielkunden?

--	--

Welche Kommunikations- und Recherche-Kanäle nutzen die Zielkunden?

--	--

Welche Werte, Vorlieben oder andere Merkmale haben meine Zielkunden?

--	--