



*Der Weg
zu deinem
Kunden*

Produced by
Claudia Cirus

Wie finde ich meine Zielgruppe?

ZIELGRUPPE DEFINIEREN

Ein wesentlicher Schritt zur richtigen Strategie ist die **Findung Deiner Zielgruppe**? Sprichst du mit Deinem Unternehmen primär männlich oder weibliche an? Besteht diese aus jungen Menschen, Pensionisten, Unternehmern, Lieferanten, etc.?

Je besser Du Deine Zielgruppe kennst und beschreiben kannst, desto präziser kannst Du Deine Marketing Strategie anwenden.

ZIELGRUPPE ANALYSIEREN

Als nächster Schritt sollten die **Gewohnheiten** analysiert werden. Auf welchen Kanälen befindet sich Deine Zielgruppe? Ist sie permanent über Social Media erreichbar oder nur zu gewissen Zeiten?

Welche Themen bewegen Deine Zielgruppe? Wofür interessiert sich Deine Zielgruppe? Gibt es aktuelle Themen im Kreise Deiner Zielgruppe.

ABGLEICH SCHAFFEN

Wenn Du all diese Fragen vorweg beantworten kannst, dann kannst Du als nächstes einen Abgleich mit Deinem Unternehmensimage und einer Priorisierung der Ziele vornehmen.

Welches Image hat Dein Unternehmen bei deiner Zielgruppe?

Damit Du aber keine Bruchlandung mit Deinen Social Media Marketing Aktivitäten hinlegst solltest Du immer darauf achten, dass Du authentisch und ehrlich bist.

Emotionen bewegen

DEINE ERWARTUNG

- Dein Kunde soll auf Dich **aufmerksam** werden!
- Dein potenzieller Kunde soll **neugierig** werden!

EMOTIONEN & VERTRAUEN

- Sei Offen, Freundlich und Verlässlich
- Biete dem Kunden immer wieder die Möglichkeit mit dir persönlich zu sprechen
- Gehe auf die Bedürfnisse Deines Kunden ein
- Gib ihm das Gefühl "immer" für ihm da zu sein

LAST BUT NOT LEAST

Gehe nie davon aus, dass Dein Online Marketing mit Sicherheit Deinen Umsatz steigert.

Online Marketing macht Dich und Dein Unternehmen publik. Und nur mit einem authentischen Auftritt wirst Du bei Deiner Zielgruppe punkten und potenzielle Kunden gewinnen.





*Den Schlüssel zum
Vertrauen hast nur DU in
der Hand*

*"Lass uns
Deine Vision
zur Mission
werden"*