

NISCHE & ZIELGRUPPE



Um den richtigen Influencer zu finden und Content mit Mehrwert erstellen zu können, ist es wichtig, seine eigene Nische & Zielgruppe in und auswendig zu kennen. Fülle bitte dieses Arbeitsblatt so detailreich wie möglich aus.

Definiere deinen idealen Klienten. Dieser repräsentiert jemanden der der PERFEKTE Kunde für dich wäre. Stell dir vor du hättest 100 Kopien dieses perfekten Kunden und du wärest dadurch die erfolgreichste Firma dieser Welt. Beschreibe diese Person so detailreich wie möglich. Wie ist die Demografie dieser Person?

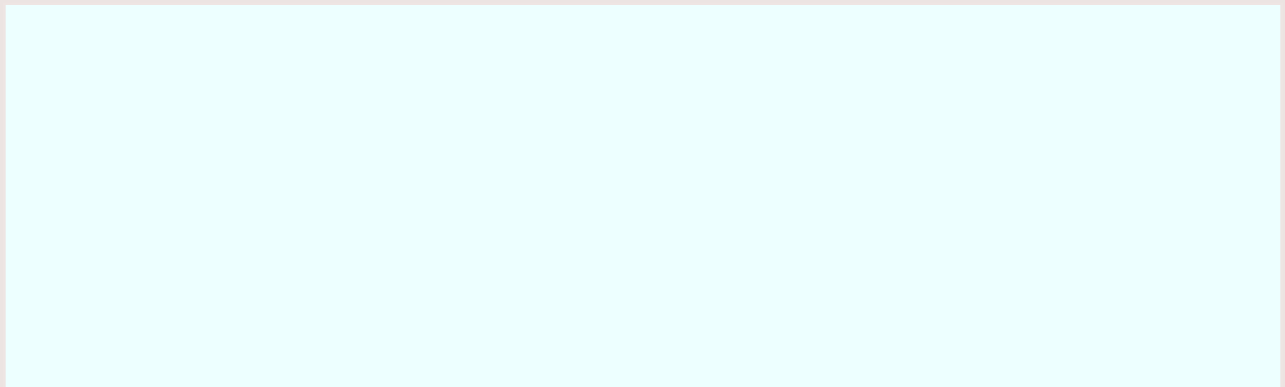
Alter, Geschlecht, Wohnort, Beruf, Einkommen etc



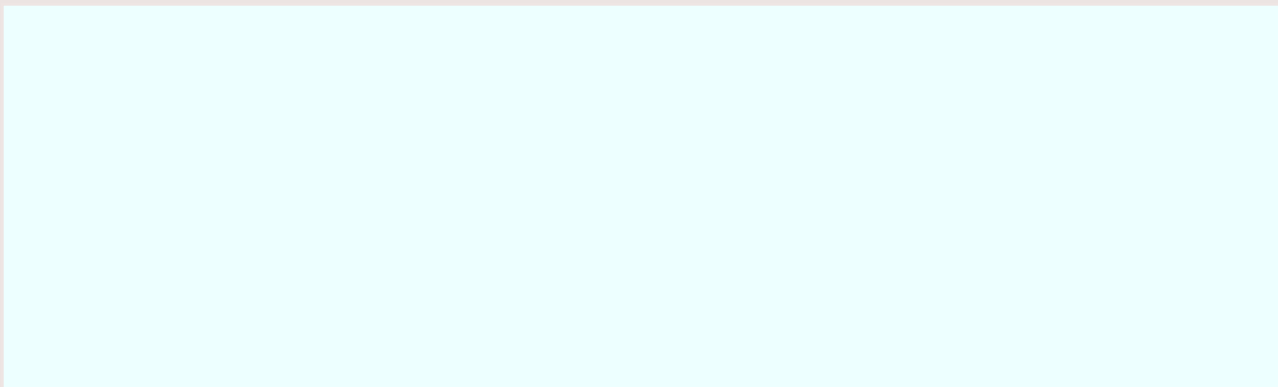
Wie sind die inneren Details dieser Person? Werte, Persönlichkeit, Lifestyle, Meinungen, Ängste, Ziele etc. Wie geht die Person vor? Wie entscheidet sie Dinge?



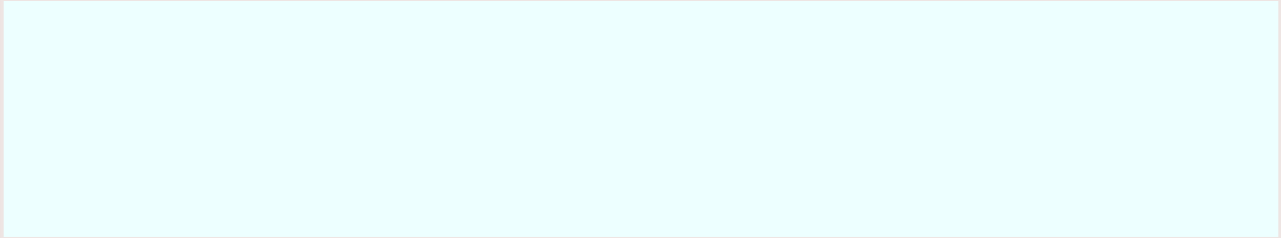
Beschreibe die 3 größten Probleme deines idealen Kunden. Warum hat er diese Probleme?



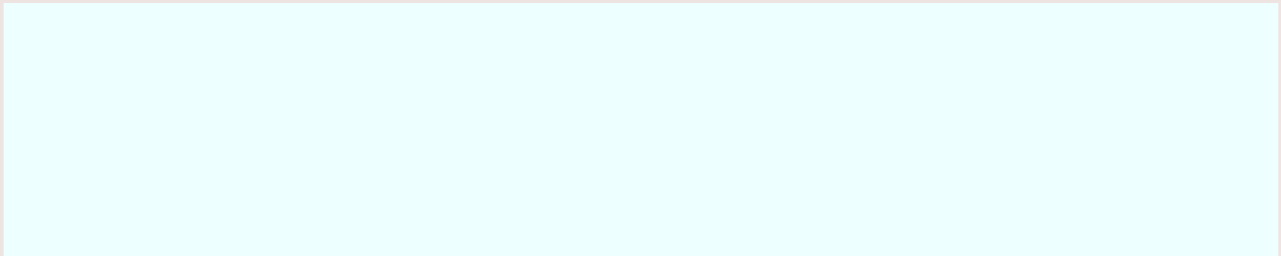
Beschreibe das größte emotionale Problem deines idealen Kunden



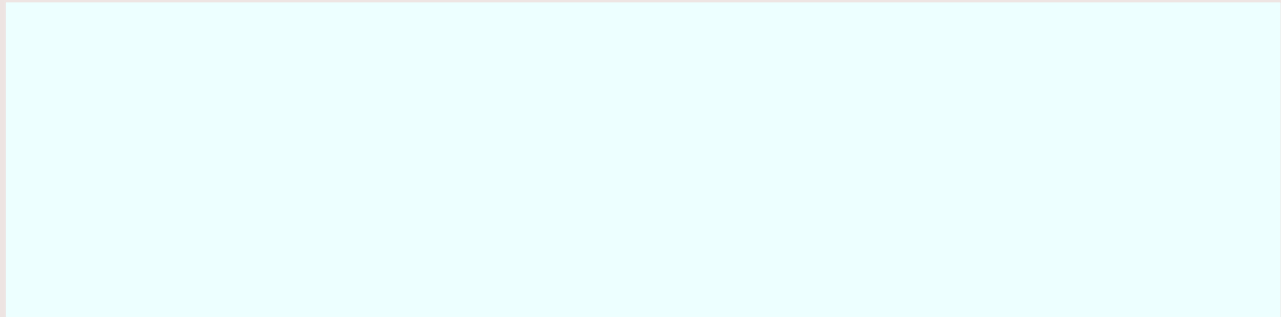
Was ist die eine Sache die deinen idealen Klienten am meisten frustriert?



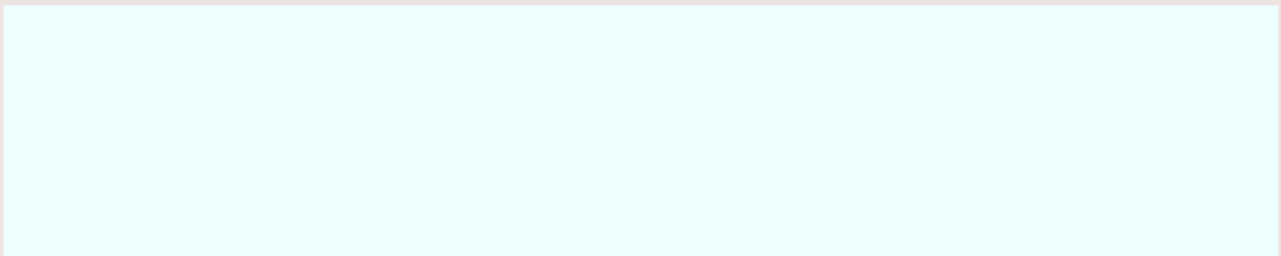
Was hält deinen idealen Kunden nachts wach? (*Voller Sorgen und Angst*)



Was sind 3 Dinge die deinen idealen Kunden täglich nerven/frustrieren/angst machen/enttäuschen etc. Sind es Dinge? Umstände? Dinge die sie nicht tun wollen?



Beschreibe was passiert wenn er daran nichts ändert (= *dein Produkt nicht in Anspruch nehmen*)



Was ist die Wurzel des Problems mit dem der ideale Klient kämpft? Ist er sich dessen bewusst?

Was möchte dein idealer Klient mehr als alles andere?

Jetzt kennst du deinen idealen Klienten in und auswendig.
Nun kannst du Content speziell darauf ausrichten und Influencer
suchen, die genau solche Menschen ansprechen.

