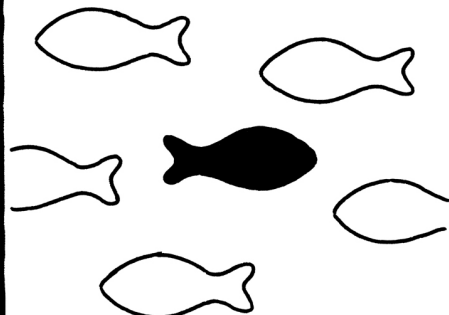


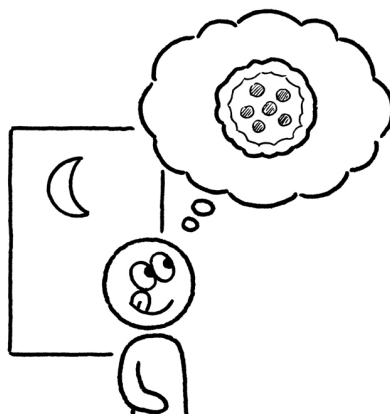
ZIELGRUPPEN-MARKETING

ERFOLGREICH DURCH DIVERSITÄT!

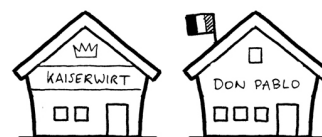


MACHEN WIR EIN KLEINES GEDANKEN-EXPERIMENT:

ES IST SAMSTAG ABEND UND SIE HABEN LUST AUF ITALIENISCHES ESSEN.



IN IHRER UMGEBUNG GIBT ES DAFÜR 2 MÖGLICHKEITEN:



DER KAISERWIRT, DER NEBEN TRADITIONELLER HAUSMANNSKOST AUCH NOCH ITALIENISCHE, JAPANISCHE UND GRIECHISCHE GERICHTE ANBIETET, SOWIE DON PABLO, WELCHER SICH REIN AUF ITALIENISCHE SPEISEN SPEZIALISIERT HAT.

WO GEHEN SIE HIN?



...FALLS SIE NOCH ZÖGERN SOLLTEN, FÄLLT IHNEN JETZT DER TEXT AUS DON PABLOS FLYER EIN: „LECKERE STEIN-OFENPIZZA NACH ALTEM NEAPOLITANISCHEM FAMILIENREZEPT“.

ZU VERSUCHEN, ES MIT BIEGEN UND BRECHEN ALLEN RECHT ZU MACHEN (SO WIE DER KAISERWIRT), IST NICHT NUR IM PRIVATLEBEN **DESTRUKTIV**, SONDERN AUCH IM GESCHÄFTSLEBEN.



KONZENTRIEREN SIE SICH DAHER BEI IHREM ANGEBOT AUF EINE EINZIGE ZIELGRUPPE (IN UNSEREM BEISPIEL: „ALLE, DIE LUST AUF ITALIENISCH HABEN“).



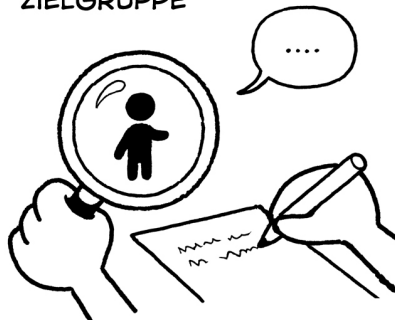
DAS MAG ZWAR RISKANT ERSCHEINEN, WEIL MAN FÜRCHTET, ZU WENIG KUNDEN ZU BEKOMMEN - ABER LANGFRISTIG WERDEN SIE GEWINNEN!

3 SCHRITTE ZUM ERFOLG

1) FESTLEGEN DER EIGENEN ZIELGRUPPE

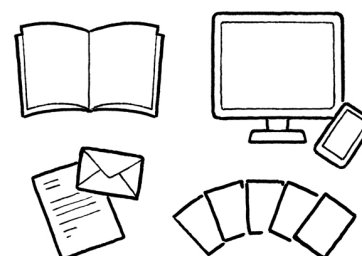


2) STUDIEREN DER ZIELGRUPPE



„WONACH SUCHT MEINE ZIELGRUPPE? WAS MÖCHTE SIE DAHER IN MEINEM MARKETING VON MIR HÖREN, UM SICH FÜR MICH ZU ENTSCHEIDEN? WAS FINDET SIE NUR BEI MIR?“

3) DIE ZIELGRUPPE ANSPRECHEN



DURCH MARKETING-MABNAHMEN (WEBSITE, SOCIAL MEDIA, INSERATE, MAILINGS, ...) GENAU DIESE ZIELGRUPPE ANSPRECHEN.