



Zielgruppendefinition als Schlüssel zum Erfolg



Was ist die Zielgruppe?

Warum ist es wesentlich die Zielgruppe zu definieren?

Wie „definiere“ ich die Zielgruppe?



- 1) Wodurch lässt sich meine Zielgruppe charakterisieren?
- 2) Welchen Preis können und wollen meine Zielkunden zahlen?



Zielgruppenanalyse

- Demografie
- Einstellungen
- Lebensstil & Werthaltungen
- Preissensibilität
- Individuelle Vorlieben
- Kaufentscheidungsprozeß
- Mediennutzung



Marktforschung zur Überprüfung der Zielgruppenanalyse