Je mehr Sie über Ihre Kunden/ Ihre Zielgruppe wissen, desto besser.

Stellen und beantworten Sie so viele Fragen wie möglich!

1. Sind die Frauen überwiegend Single, in einer Partnerschaft oder Verheiratet?!
2. Kinder?
3. Wie viele Kinder haben Sie?
4. In welchem Alter sind die Kinder?
5. Aus welcher sozialen Schicht kommen Ihre Kunden?
6. Wo wohnen sie?
7. Bestimmte Viertel in der Stadt/Ort?
8. Altersdurchschnitt?
9. Geschlecht?
10. Schulbildung? Hochschulbildung?
11. Was sind die Ziele des Kunden?
12. Was sind deren Probleme?
13. Was versuchen Sie so im Leben herauszufinden?
14. Was sind deren größten Ängste
15. Wie bevorzugen sie es zu kommunizieren?
16. Welche Webseiten benutzen Sie?
17. Welche sozialen Netzwerke?
18. Welche Vereine gehört er an?
19. Welche Zitate, Sprüche, Lebensweisheiten "gehören" praktisch zu ihm/ihr [und täglichen Gesprächsgebrauch?]
20. Jahreseinkommen?
21. Job?
22. Wie kaufen sie?
23. Wo kaufen Sie
24. Warum kaufen Sie?
25. Wie kann man am besten mit ihnen kommunizieren?
26. Welche Hashtags # werden bei Facebook, Instagram und Twitter genutzt?
27. Welche Einwände könnten/haben Ihre Kunden?
28. Welche sind typisch?
29. Welche unberechtigt?
30. Welche Rolle spielen SIE in Ihrem Unternehmen?
31. Welche Rolle spielen SIE in dem Verkaufsprozess? / Customer-Journey?
32. Woher können Sie an diese ganzen Informationen kommen?
33. Speziell wenn Sie noch keine Kunden haben?
34. Blogs, Webseiten, FB-Gruppen? Konferenzen, Zeitungen
35. Konkurrenz? Mitbewerber? Indirekten Konkurrenten?