

Unser bester Tipp für Ihren Marketingerfolg: Kennen Sie Ihre Strategie! Warum und wie?

Präsentiert von Mireille van Reenen

04

**Wer sind Ihre
Kunden? Was
wissen Sie über
sie?**

Auf dem Business Model Canvas

The Business Model Canvas

Business-Idee Erstellt von Datum Version



Wer sind Ihre Kunden?

Für wen schaffen Sie Mehrwert?



Wer sind Ihre wichtigsten Kunden oder Benutzer?



Beispiel

Galaxus für Stereotypen



225-
Beats Solo3
Wireless

 GALAXUS

Fast alles für fast jeden.

Galaxus für faule Säcke



1790
Müllbox Komposteimer
Terra 5

 GALAXUS

Fast alles für fast jeden.

Galaxus für Putziges



3.20
Aquafresh Little Teeth
Milchzahnbürste

 GALAXUS

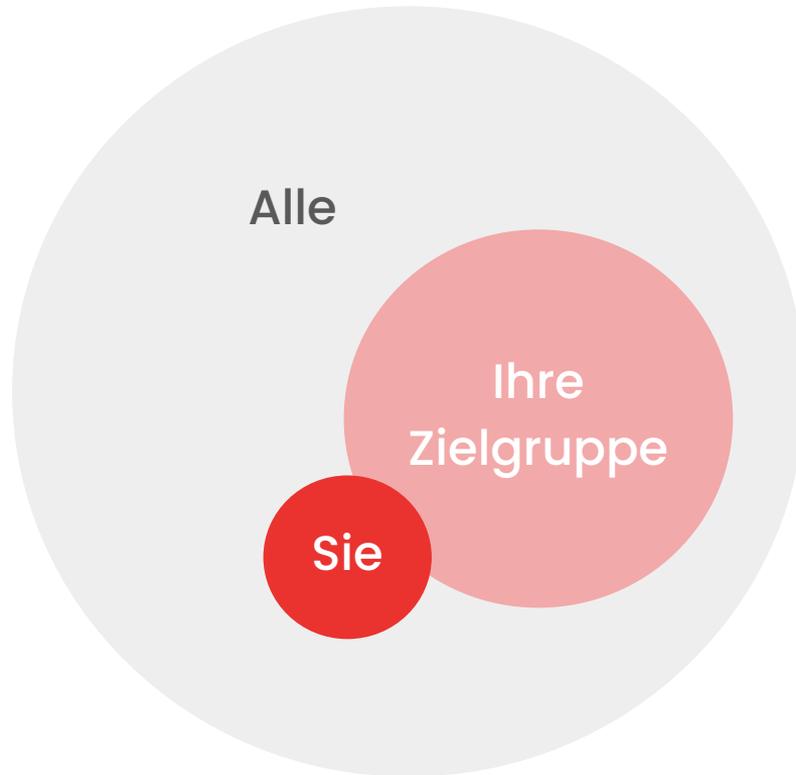
Fast alles für fast jeden.

Beispiel



Fast alles für fast jeden.

Ihre Kunden sind NICHT Sie und NICHT alle



Ihre Zielgruppe definieren

Welche Kunden würden Sie abweisen?

Wer sind Ihre **Wunschkunden**?

Brainstormen Sie:

- Was möchten Sie, dass Ihre Kunden tun (Ihr CTA)?
- Welche Vorteile bieten Sie? Wie hilft es Ihren Kunden?
- Wer würde am meisten profitieren? Wieso den?
- Stellen Sie sich die "Persona" vor, die die Gruppe verkörpert



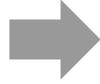
Ihre Kunden besser definieren

Leute



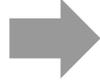
Vielbeschäftigte Personen

Leute



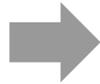
Urbane Bewohner

Leute



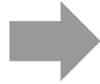
Qualitätsbewusste Eigenheimbesitzer

Leute



Familien mit Kindern

Leute



... ..

Können Sie Ihre Kunden in mehrere zusammenhängende Gruppen (Kundensegmenten) einteilen?



- Unterschiedliche Bedürfnisse, Verhaltensweisen usw.
- Benötigen ein anderes Nutzenversprechen
- Erreichbar über verschiedene Kanäle
- Erfordern verschiedene Arten von Beziehungen
- Haben unterschiedliche Rentabilitäten
- Sind bereit, für verschiedene Aspekte des Nutzenversprechens zu zahlen

Beispiel – Wer sind die Kunden des Hauslieferdienstes eines Supermarktes?



The image shows a screenshot of the myMIGROS website. At the top left is the myMIGROS logo. To its right are navigation links: Home, Aktivierung, Helpcenter, Mitgestalten, and Kontakt. On the top right, there are two buttons: 'ANMELDEN' (with a user icon) and 'Registrieren' (with a plus icon). The main content area features the headline 'Ihr persönlicher Online-Supermarkt' in large, bold, dark blue font. Below it is a paragraph: 'Bei myMigros finden Sie all Ihre bevorzugten Migros-Produkte auf einen Blick. Ihr Einkauf wird in der Region frisch für Sie zusammengestellt und zu attraktiven Konditionen bis an Ihre Wohnungstür geliefert. Das bringt's!'. Below this text is a dark blue button with a white arrow icon and the text 'Jetzt registrieren'. To the right of the text is a large illustration of a hand in an orange sleeve holding a brown paper shopping bag. The bag has the text 'Das bringt's!' and the myMIGROS logo. The background of the illustration includes stylized green leaves, a slice of watermelon, and a bottle of orange juice.

myMIGROS Home Aktivierung Helpcenter Mitgestalten Kontakt

M ANMELDEN Registrieren

Ihr persönlicher Online-Supermarkt

Bei myMigros finden Sie all Ihre bevorzugten Migros-Produkte auf einen Blick. Ihr Einkauf wird in der Region frisch für Sie zusammengestellt und zu attraktiven Konditionen bis an Ihre Wohnungstür geliefert. Das bringt's!

→ Jetzt registrieren

Das bringt's!
myMIGROS

Beispiel: Kunden des Hauslieferdienstes eines Supermarktes

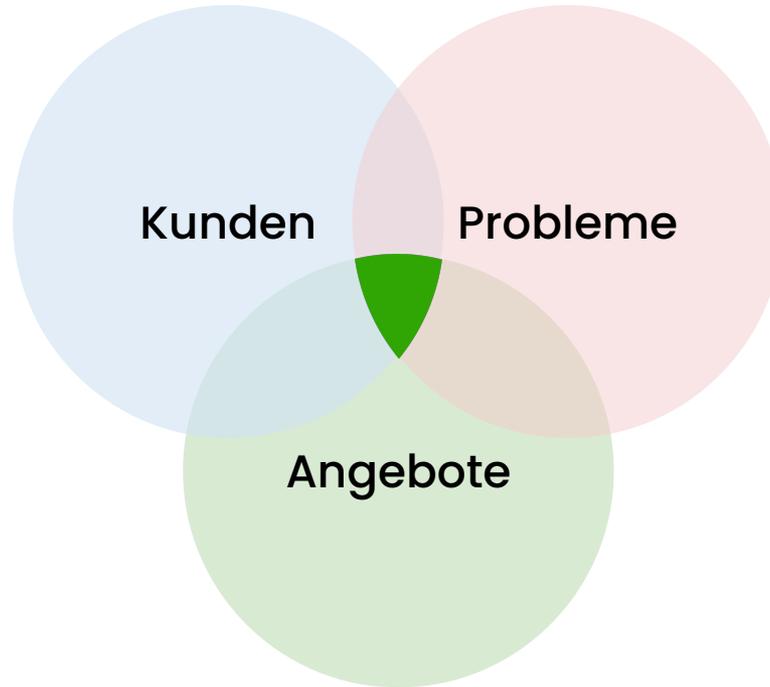


**Die Migros für alle,
die Wichtigeres zu tun haben,
als einzukaufen.**

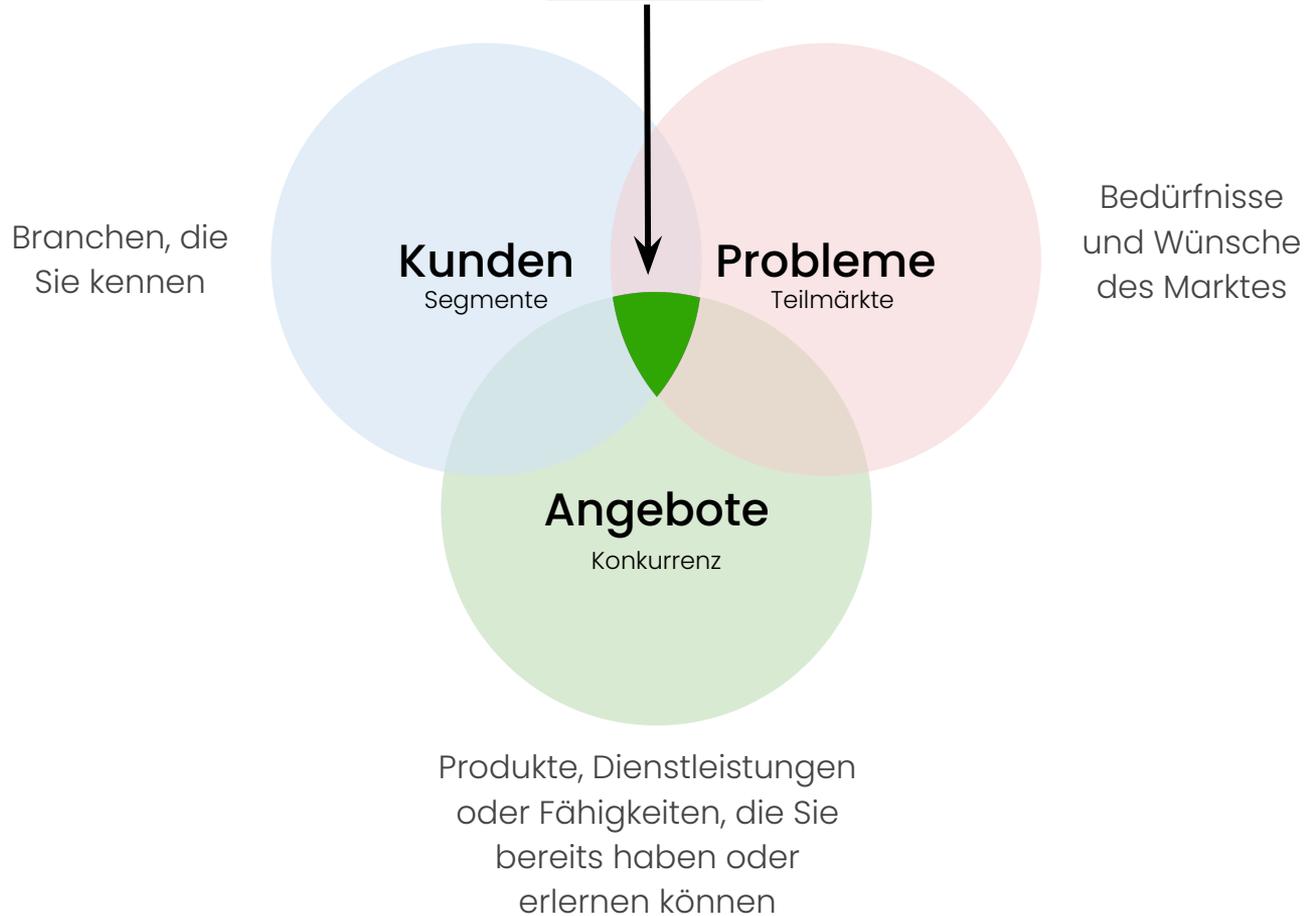


**Die Migros für alle,
die keine Zeit haben, in
die Migros zu gehen.**

Die Kraft der Nische



Ihre Nische



Nischen-Formel

Wir verhelfen **Kunden** zur **Lösung** mit **Angebot**

Beispiel: Kunden des Hauslieferdienstes eines Supermarktes



**Die Migros für alle,
die Wichtigeres zu tun haben,
als einzukaufen.**



**Die Migros für alle,
die keine Zeit haben, in
die Migros zu gehen.**

Nischen-Formel Beispiel (1)

Wir verhelfen **Familien**

zu **mehr Zeit mit ihren Liebsten**

mit **einem Online-Shop für Lebensmittel, inklusive Lieferung nach Hause**

Nischen-Formel Beispiel (2)

Wir verhelfen **vielbeschäftigten Menschen**
zu **sich auf die wichtigsten Dinge zu konzentrieren**
mit **einem Online-Shop für Lebensmittel, inklusive Lieferung nach Hause**

Beispiel: Jobcoach

Personen, die von Arbeitsplatzverlust bedroht sind und Unterstützung bei der Jobsuche benötigen

Selbstständige, die ihre beruflichen Ziele und ihr Business weiterentwickeln möchten

Personen, die Schwierigkeiten haben, den richtigen Job zu finden, der ihren Fähigkeiten und Interessen entspricht

Menschen, die ihre berufliche Zufriedenheit steigern und ihre Work-Life-Balance verbessern möchten

Menschen in der Midlife-Krise, die einen beruflichen Neuanfang suchen

Studierende kurz vor dem Abschluss, die sich auf den Berufseinstieg vorbereiten möchten

Personen, die den Arbeitsplatz wechseln möchten und Unterstützung bei der Bewerbung und Verhandlung von Verträgen benötigen

Arbeitnehmer, die in einer beruflichen Sackgasse feststecken und einen beruflichen Neustart wagen wollen

Menschen, die unzufrieden mit ihrem derzeitigen Job sind und nach einer beruflichen Veränderung suchen

Berufsanfänger, die beim Einstieg in den Arbeitsmarkt Unterstützung benötigen

Berufstätige, die nach einer beruflichen Neuorientierung suchen

Arbeitnehmer, die ihre Karriere vorantreiben und aufsteigen möchten

Menschen, die nach einer längeren Pause wieder in den Arbeitsmarkt einsteigen möchten

Führungskräfte, die ihre Leadership-Fähigkeiten weiterentwickeln wollen

Personen, die ihre Stärken und Talente besser kennenlernen möchten

Menschen, die ihre Soft Skills verbessern wollen

Menschen in beruflichen Übergangsphasen, wie zum Beispiel nach einer Kündigung oder einem Jobverlust

Personen, die ihre Work-Life-Balance optimieren möchten

Menschen, die ihre beruflichen Ziele klar definieren und erreichen wollen

Künstler:innen, die ihre kreativen Fähigkeiten in einen erfolgreichen Karriereweg umwandeln möchten

Menschen, die in der Arbeitswelt mehr Sinn und Erfüllung suchen

Und wer sind Ihre *wichtigsten* Kunden?

Für wen schaffen Sie Mehrwert?



Wer sind Ihre wichtigsten Kunden oder Benutzer?



Trauen Sie sich zu wählen

Entscheiden Sie,
wem Sie dienen
wollen...



...und wem nicht...



...und wem auch
nicht.

Wenn Sie etwas an
alle verkaufen
wollen, verkaufen
Sie es an
niemanden.



**Sie können es nicht jedem recht machen.
Trauen Sie sich zu wählen**



Was wissen Sie über Ihre Kunden?

Welche sachlichen Informationen kennen Sie über Ihre Kunden?

Geografie

Wo sind sie?

- Land, Region
- Stadt oder Land

Demografie

Wer sind sie?

- Alter
- Geschlecht
- Einzelperson, Familie
- Bildung
- Einkommen

Psychografie

Was wollen sie tun?

- Lebensstil
- Persönlichkeit
- Einstellungen

Verhalten

Wie kaufen sie?

- Gewünschte Leistungen
- Anlässe
- Loyalität
- Verwendung (Häufigkeit)

**Schätzen Sie, wie viele mögliche Kunden es gibt:
1, 100, 1.000, 10.000 usw.**



SE Cockpit: Zahlen & Kundenfragen

EXPANDIEREN | KEYWORDS | FILTERN | MARKIEREN | AUSWAHL LÖSCHEN | LISTE LÖSCHEN

EXPORT Settings

Keyword		Monatliche Suchen vs. Konkurrenz		Tägliche Besu...		Verfügbar		Google Ads	
Icon	Nische	Begriff	Monatliche Suchanfragen ↓	Top Resultate	T...	T...	Domains	CPC	Wettbewerb
		torte online bestellen	5,400		80		com net	\$1.12	
		torten geburtstag	5,400		80		com net	\$0.45	
		kuchentratsch	5,400		80		net	\$0.00	
		geburtstagstorte bestellen	4,400		66		com net	\$0.92	
		torten kindergeburtstag	4,400		66		com net	\$0.38	
		geburtstagstorten kinder	4,400		66		com net	\$0.43	
		harry potter kuchen	4,400		66		com net	\$0.35	
		kuchen bestellen	3,600		54		c-o-m net	\$0.58	
		geburtstagstorten bilder	3,600		54		com net	\$0.20	
		micky maus torte	3,600		54		com net	\$0.22	
		babyparty torte	2,900		43		com net	\$0.23	
		konditorei münchen	2,400		36		com net	\$0.58	
		kuchen kaufen	1,900		29		com net	\$0.89	
		torten für kinder	1,900		29		com net	\$0.25	
		torten 18 geburtstag	1,900		29		com net	\$0.23	
		hochzeitstorte bestellen	1,900		29		com net	\$0.30	
		super mario torte	1,900		29		com net	\$0.17	
		babytorte junge	1,900		29		com net	\$0.23	
		18 geburtstag torten	1,900		29		com net	\$0.27	
		kuchen online bestellen	1,600		24		com net	\$0.01	

Länder: **Deutschland** | Sprachen: **Deutsch** | Datenquellen anzeigen

1 bis 100 von 607 | Seite 1 von 7 Settings

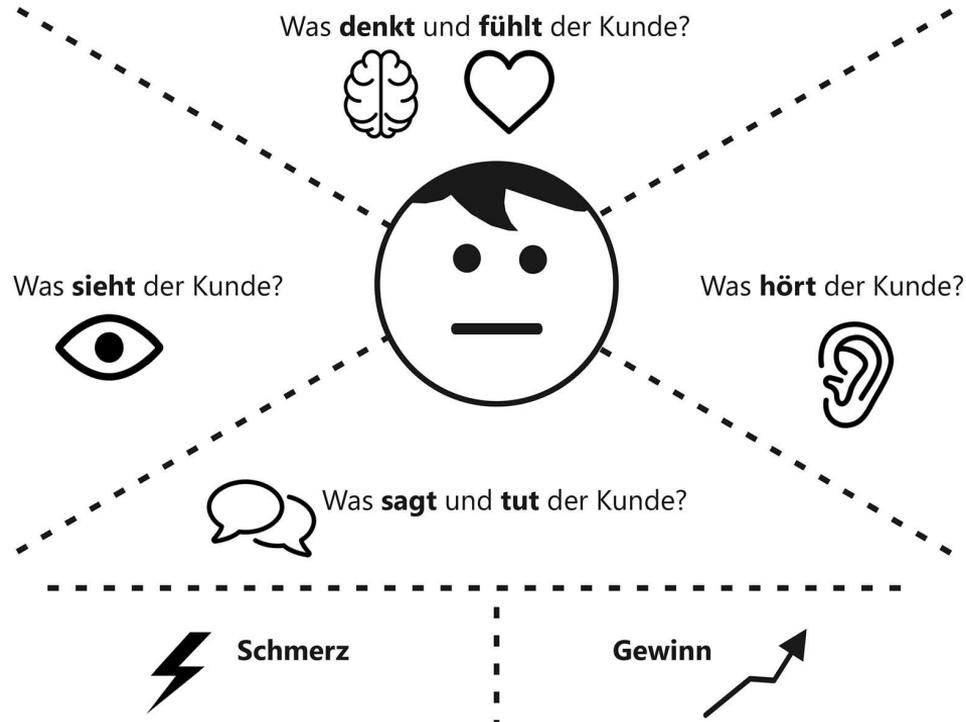
Das ist alles noch sehr abstrakt
Erwecken Sie Ihre Kunden auch in Ihrem Kopf zum Leben

Wir sind alle Teil einer Gruppe – was ist die Gruppe Ihrer Kunden?

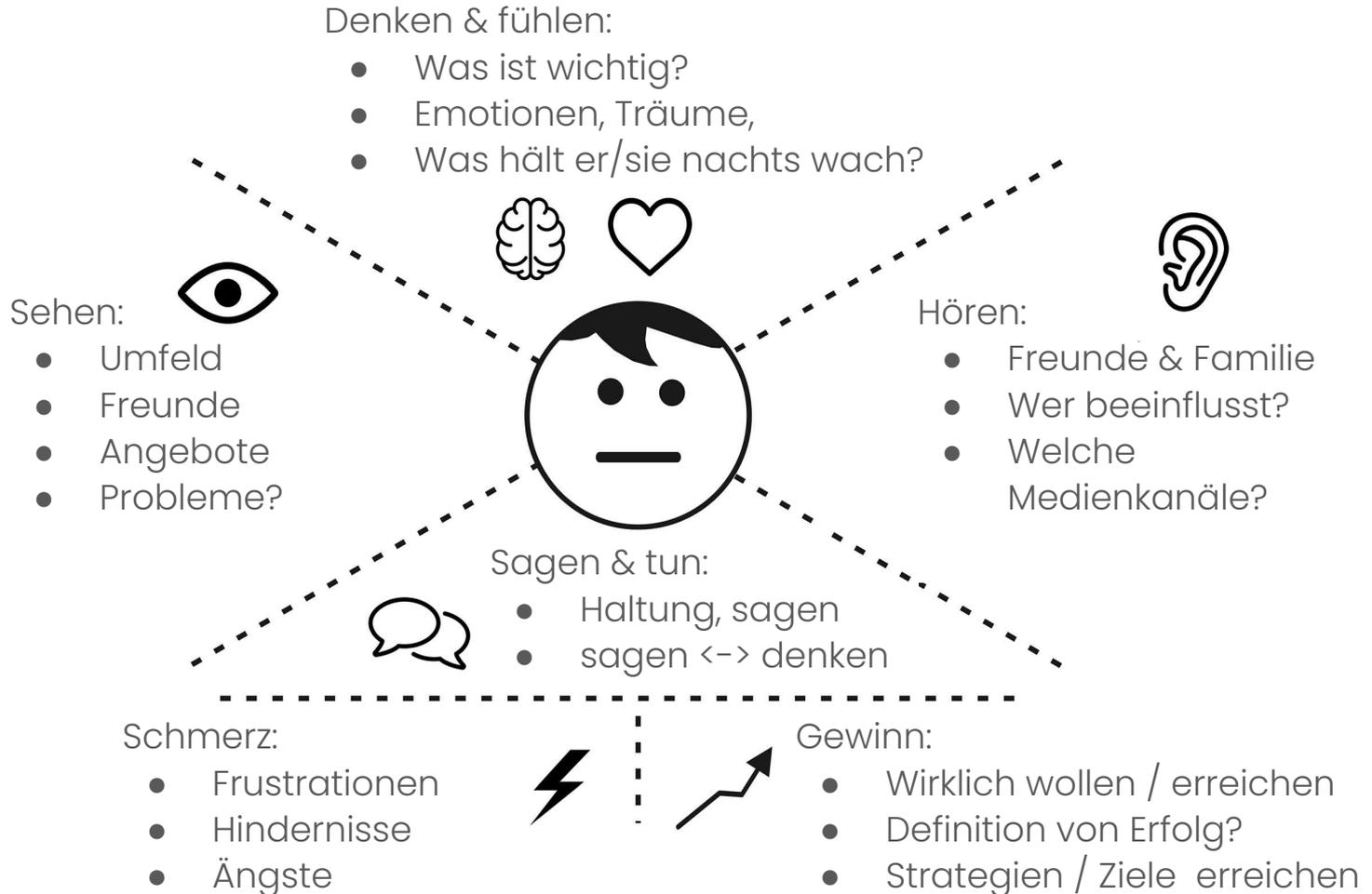


Bilder:
[Exactitudes](#)

Ein weiteres Tool: Die 'Empathie-Karte'



Quelle Icons: www.thenounproject.com



Eventuell: erstellen Sie ein 'Moodboard'



Recherchieren Sie Ihre Zielgruppe



Gehen Sie zu Orten, wo sie sind

Recherchieren Sie Online-Profile

- Was ist für meine Zielgruppe gerade am wichtigsten?
- Was wünschen sie sich am meisten (Aspirationen, Ziele)?
- Wovor fürchten sie sich am meisten?
- Was machen sie jetzt, anstatt das, was ich von ihnen will?

Beispiel

Beate und ihr Unternehmen

Hi, ich bin *Beate*, habe Psychologie studiert und begleite als Heilpraktiker seit 10 Jahren Menschen aus ihren persönlichen Stressfallen.



Nischen-Formel

Ich zeige

gestressten Frauen

wie sie

trotz vieler Verpflichtungen gelassen bleiben und ihr Leben entspannter genießen können

mit

meinem Online-Programm und persönlichen Coaching-Begleitung

Persona 'Weiblicher Young Professional'



Etwa 30 Jahre alt

Frau

Beziehung (keine Kinder)

Karriere im Aufbau

Fleißig und verantwortungsbewusst

Perfektionistin, fokussiert auf Harmonie

Macht ihren Job sehr gut

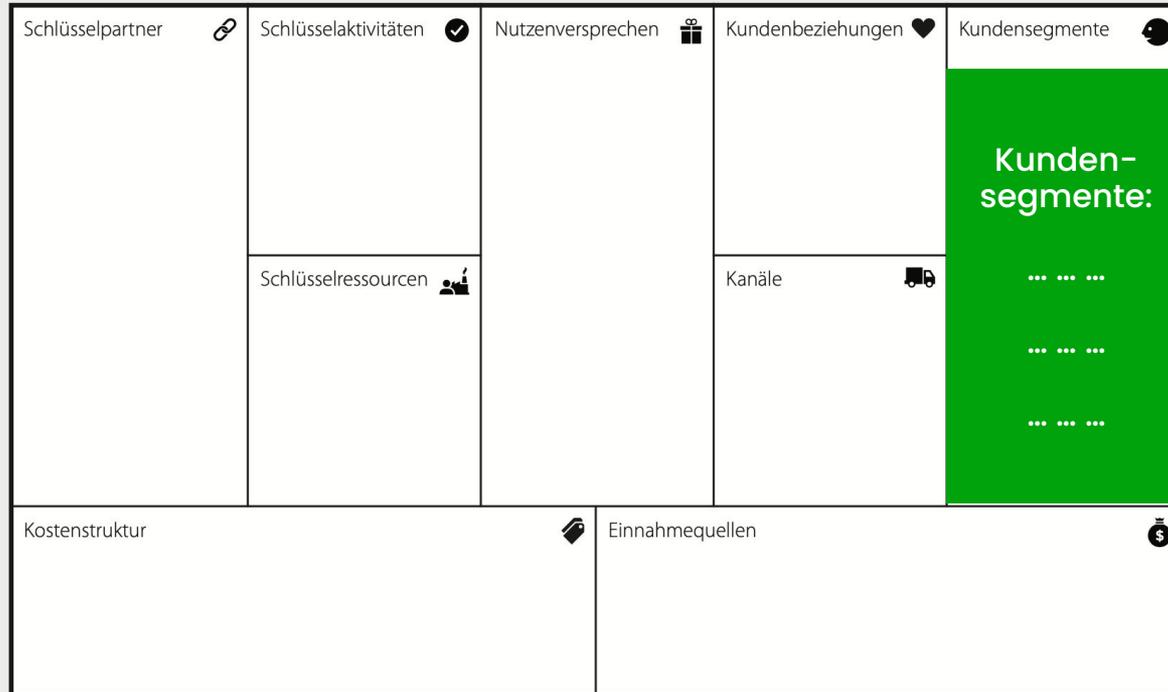
„bestes Pferd im Stall“

Kein Blick auf sich selbst

Auf dem Business Model Canvas

Business-Idee:

The Business Model Canvas



support@swissmademarketing.com