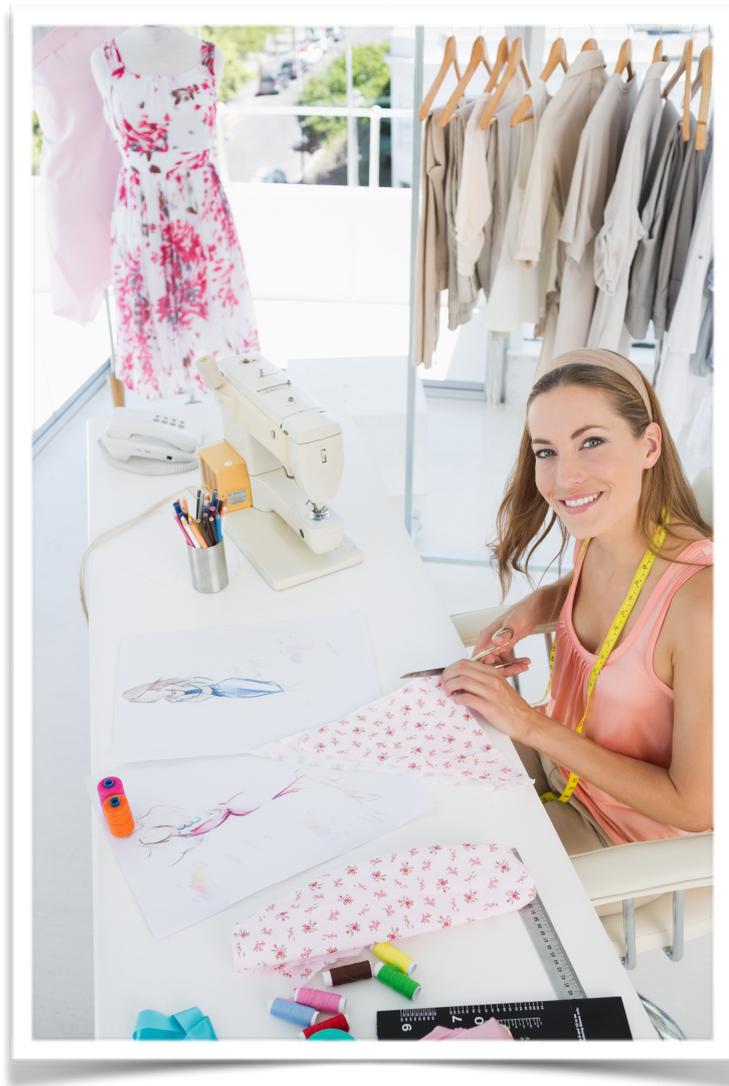


Worksheet Näh-Business Jump Start

Tag 3



Dein Erfolgskunde - Recherche

Jetzt kommen wir zu deinem Erfolgskunde. Deine Kunden sind sehr entscheidend für dein Geschäft, sie sind mit der Motor für dein Unternehmen. Daher ist es sehr wichtig, dass du deine Zielgruppe und explizit deine Kunden kennst. Du solltest sie fast besser kennen als sie sich selbst.

Daher werden wir heute zwei Erfolgskunden erstellen. Dafür ist etwas Recherchearbeit notwendig :-)

Wir erstellen ein - zwei Persona z.B

Name:	Linda
Alter:	35
Familienstand:	verheiratet, 1 Kind Junge 2 Jahre alt
Wo und Wie wohnt Sie?	Deutschland, Mitte besseres Wohnviertel, 3,5 Zimmer Wohnung mit Dachterasse
Was macht sie am liebsten:	Reisen in ferne Länder zB Bali
Wo geht sie einkaufen?	in Bioläden, Reformhaus
Bildungsstand und Beruf	Abitur und Sekretärin in einem Verlag

Auf was legt sie Wert? Ökologische und Biologische Produkte, die unter guten Bedingungen hergestellt werden, dürfen auch etwas mehr kosten, sie liebt das Segeln.

Werte und Eigenschaften: Sicherheit, Familie, Zuverlässigkeit, Glaubwürdigkeit

Problem?
Schmerz?

Hilfreich kann hier auch das Tool Facebook Insights (klick) sein, um diese Parameter herauszufinden. Hier kannst du einstellen und herausfinden:

Region oder Land
Interessen z.B nähen

Daraufhin kannst du den Bildungsstatus, Beziehung, welchen Beruf sie meistens ausüben, was und welche Marken ihnen gefallen etc. Herausfinden.

Aufgabe: Erstelle mindestens 2 Persona.

Deine Persona

```
graph TD; A[Name,Alter:] --- B[Hintergrundinformation:]; B --- C[Präferierte Marken, Lebensweisen:]; B --- D[Statement, Werte und Eigenschaften]; D --- E[Schmerzpunkte + Probleme?]
```

Name,Alter:

Hintergrundinformation:

Präferierte Marken, Lebensweisen:

Statement, Werte und Eigenschaften

Schmerzpunkte + Probleme?

Deine Persona

Name,Alter:

Hintergrundinformation:

Präferierte Marken, Lebensweisen:

Statement, Werte und Eigenschaften

Schmerzpunkte + Probleme?