

Avatar-Maker



Wer ist meine

Zielgruppe?

Eva Fischer

Einleitung

Ja, ich weiß, Du würdest gerne jeden mit auf unsere Reise nehmen und das ist auch vollkommen okay. Dennoch möchte ich Dich an dieser Stelle fragen: Wer liegt dir ganz besonders am Herzen? Auf welche Zielgruppe möchtest Du Dich ausrichten?

Du wirst immer wieder auf Menschen treffen, die Du unbedingt dabei haben möchtest und andererseits auf Menschen, die nicht zu Dir passen und mit denen Dir die Zusammenarbeit weniger Spaß macht. Was haben die Menschen, die Du unbedingt dabei haben möchtest gemeinsam? Was macht sie aus? Wenn Du das weißt, dann kennst Du Deine Zielgruppe.

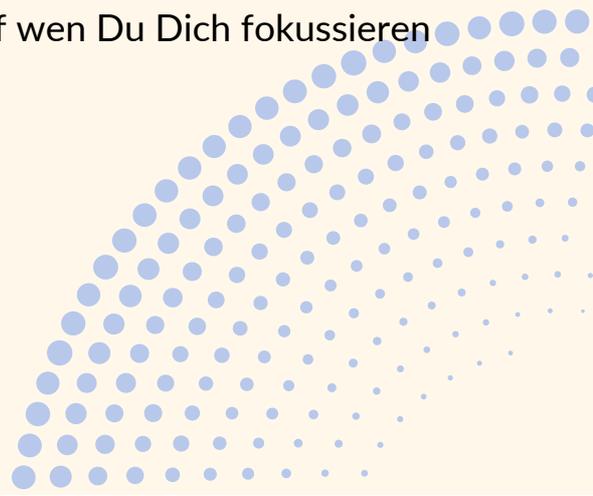
Also wäre es doch eine gute Sache, wenn Du genau wüsstest, wen Du Dir als Partner wünschst. Umso besser Du das weißt und umso mehr Du Dich darauf fokussierst, umso mehr Spaß und letztendlich auch Erfolg hast Du auch dabei Dein Business aufzubauen.

Um Deine Zielgruppe zu definieren, habe ich für Dich diesen Avatar-Maker gemacht. Du findest hier einige Fragen und wenn Du die nach Deinem Gefühl beantwortest, wirst Du wissen, mit dem Du gerne zusammenarbeiten willst.

Vielleicht ist der Finanzmanager oder die Mutter mit 3 Kindern. Vielleicht auch die Rentnerin, die viel Zeit hat oder der alleinerziehende Papa. Wer weiß! Du wirst es sicher wissen, wenn Du Deinen Avatar erstellt hast.

Das heißt natürlich nicht, dass Du nicht auch andere Menschen mit ins Boot holen darfst. Ich möchte lediglich, dass Du weißt, auf wen Du Dich fokussieren möchtest.

Deine Eva



Lerne Deinen Lieblingspartner kennen

Wie alt ist er (ich gendere hier nicht!)?

Ist er männlich oder weiblich?

Wo wohnt er?

Will er geduzt oder gesiezt werden?

Gib ihm der Einfachheit halber einen Namen.



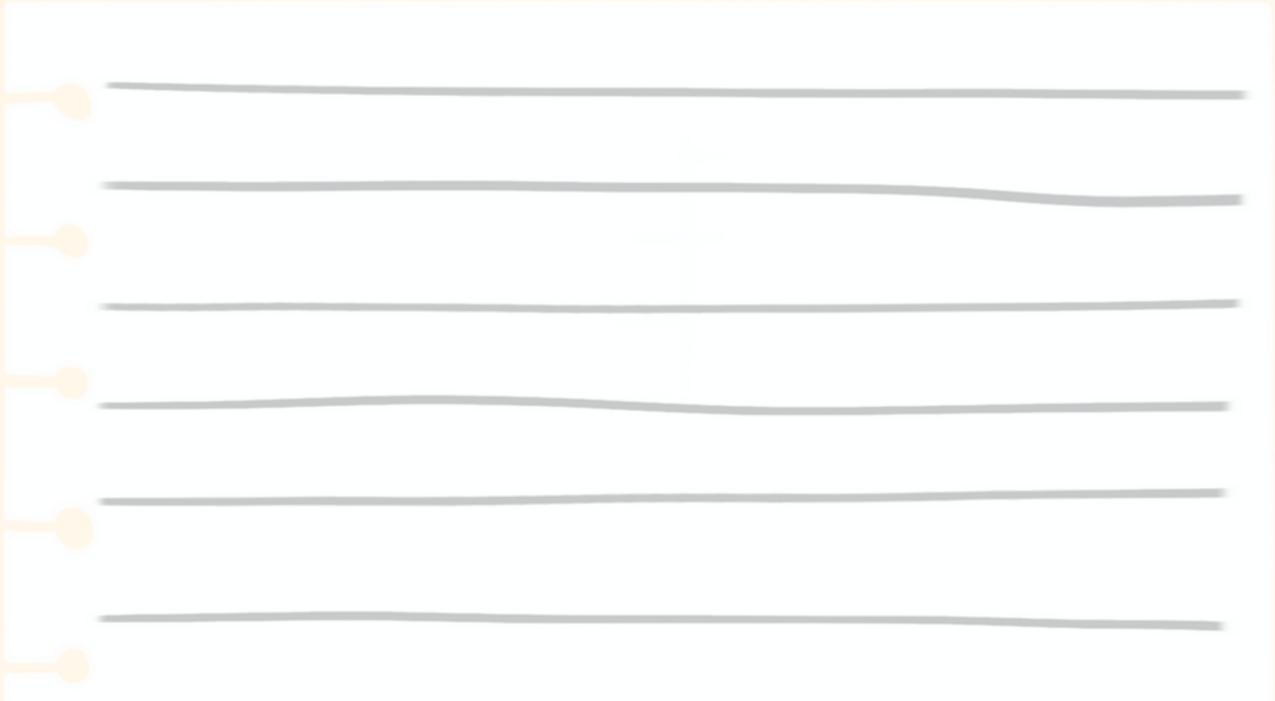
A white rectangular area containing five horizontal grey lines for writing. On the left side, there are five small orange circles, each connected to a line by a thin vertical line, serving as bullet points or markers for each question.

Welchen Beruf hat Dein Lieblingspartner? Beschreib ein wenig was er macht:



A white rectangular area containing five horizontal grey lines for writing. On the left side, there are five small orange circles, each connected to a line by a thin vertical line, serving as bullet points or markers for the question.

Wo kauft Dein Lieblingspartner ein? Welche Zeitschriften und Blogs liest er? Welche Podcasts hört er? Auf welchen Websites surft er?



Welche Hobbys und Interessen hat er? Was tut er außerhalb von seiner Arbeitszeit?



Was sind seine größten Probleme und Herausforderungen, die ihn aktuell beschäftigen (egal ob beruflich oder privat)



Welche Werte hat Dein Lieblingspartner? Was ist ihm wichtig?



Welche Ziele hat Dein Lieblingspartner und was hält ihn aktuell davon ab dort hin zu kommen?



Auf welcher Social-Media-Plattform fühlt er sich wohl? Wem folgt er dort und warum?



Was macht Dich für Deinen Lieblingspartner zur 1. Wahl, um mit Dir zusammenzuarbeiten?



Wie fühlt sich Dein Lieblingspartner, wenn er mit Dir in Zukunft zusammenarbeitet?



Jetzt fragst Du Dich vielleicht, warum Du all diese Fragen beantworten solltest.

Ganz einfach:

Umso genauer Du diese Fragen beantwortet hast, umso einfacher wird es Dir fallen Deine Zielgruppe zu definieren und auf die Bedürfnisse Deines Gegenübers einzugehen.

Auch wenn Du einen Menschen vor Dir hast, der nicht zu Deiner Zielgruppe gehört, wirst Du erkennen welche Werte ihm beispielsweise wichtig sind und wirst darauf achten, welches Gefühl Du ihm vermittelst.

Nimm Dir diesen Avatar-Maker ruhig immer wieder zur Hand, lies ihn Dir durch und ergänze ihn.

Deine Zielgruppe wird immer klarer werden und es wird Dir immer leichter fallen auf Deine potentiellen Partner einzugehen.

Ich wünsche Dir von Herzen viel Erfolg mit
GamesCoin und dem GrowthPool!

