



Z – ZIELGRUPPE

KURZ ERKLÄRT:

Deine Zielgruppe sind die Menschen, denen du am besten helfen kannst – mit deiner Erfahrung, deiner Art und deinem Angebot. Je klarer du weißt, wer sie sind und was sie wirklich brauchen, desto leichter wird es, verständliche Texte zu schreiben.



3 TIPPS:



Schreibe für eine Person – nicht für alle: Stell dir einen echten Kunden vor, wenn du textest.



Sprich ihre Sprache: Nutze Worte, die sie selbst verwenden – das schafft Nähe.



Konzentriere dich auf ein Hauptproblem: Klarheit entsteht, wenn du dich auf das Wichtigste fokussierst.



Schreibe in einem Satz auf:

(5 Minuten: alltagstauglich)

AUFGABE:

„Was würde deine Wunschkundin über ihr Problem sagen?“



Z – ZIELGRUPPE



IMPULS

„Je klarer du weißt, für wen du da bist, desto deutlicher wirst du wahrgenommen.“

6 Punkte-Checkliste – Zielgruppe schärfen



Analysiere bewusst: Notiere, mit welchen Menschen die Zusammenarbeit leicht, klar und erfolgreich war.



Erkenne Muster: Achte auf wiederkehrende Themen, Lebenssituationen, Herausforderungen oder Werte.



Definiere ein Hauptproblem zur Lösung: Wähle eine zentrale Herausforderung und formuliere sie in einfachen Worten um.



Sammle echte Kundenprobleme: Notiere Sätze aus E-Mails, Gesprächen, Kommentaren oder Fragebögen.



Prüfe: Passt das Angebot wirklich zu diesem Menschen? Wird meine Unterstützung als echte Erleichterung empfunden?



Richte deine Texte an diesen Erkenntnissen aus – klar und so formuliert, dass sich deine Kunden gesehen fühlen.



Frage zur Reflexion:

„Mit welchem Menschentyp fühlt sich die Zusammenarbeit für mich am leichtesten an – und warum?“
