



DIE ZIELGRUPPE

Zielgruppen-Analyse

Die Zielgruppenanalyse ist ein entscheidender Schritt, um auf Instagram erfolgreich zu sein. Indem du deine Zielgruppe verstehst, kannst du gezielt Content veröffentlichen und deine Strategie auf sie zuschneiden, um die Bedürfnisse und Interessen deiner Follower zu erfüllen. Schauen wir uns also an, wie du eine effektive Zielgruppenanalyse durchführst und wertvolle Erkenntnisse gewinnst.

Der erste Schritt ist die Definition deiner eigenen Kompetenzen. Beginne damit, deine eigenen Fähigkeiten und Produkte zu analysieren. Was kannst du gut? Was kannst du sogar besser als die Mitbewerber? Welche Probleme löst du? Was sind die Lösungen, die du bietest?

Dann solltest du deine Zielgruppe klar zu definieren. Frage dich: Wer sind deine idealen Follower? Welche Demografie haben sie? Welche Interessen, Bedürfnisse und Probleme haben sie? Je spezifischer du deine Zielgruppe identifizieren kannst, desto besser kannst du Inhalte deines Accounts erstellen, die auf sie zugeschnitten sind.

Erstelle im letzten Schritt eine Persona, also eine fiktive Darstellung deines idealen Followers. Basierend auf den Erkenntnissen aus deiner Zielgruppenanalyse kannst du eine genaue Persona erstellen, die deine Zielgruppe repräsentiert. Definiere ihre Merkmale, Bedürfnisse, Interessen und Herausforderungen, um deinen Kanal noch zielgerichteter zu schreiben.

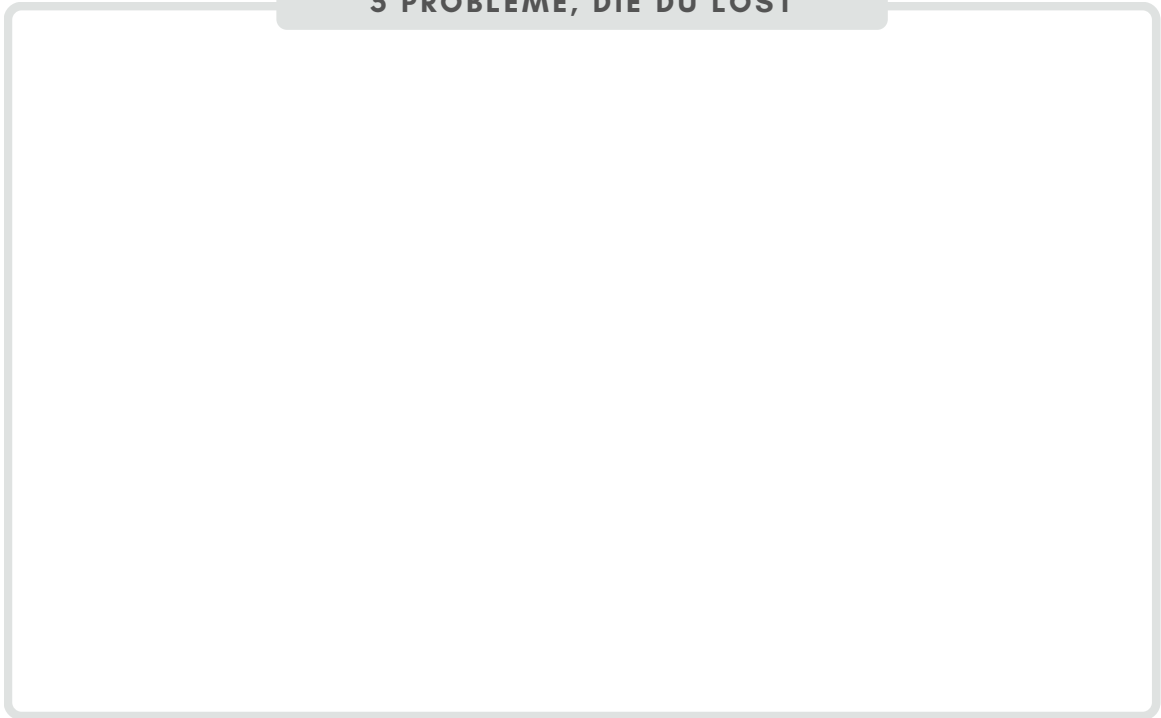
WAS KANNST DU BESONDERS GUT?



WORIN BIST DU BESSER ALS ANDERE?



5 PROBLEME, DIE DU LÖST



WORIN HAST DU VIEL ERFAHRUNG?



WEM KÖNNTEST DU HELFEN?



WAS FÜR INTERESSEN HAT ER/SIE?



WELCHE PROBLEME HAT ER/SIE?



DEINE LIEBLINGSKUNDEN



Deine Persona

NAME	GESCHLECHT	ALTER
STANDORT	HOBBYS	FAMILIENSTAND
PROBLEME	LÖSUNGEN	
POST-IDEEN	ANMERKUNGEN	



Energy and
persistence
conquer
all things.

Benjamin Franklin

