



# DIE ZIELGRUPPE

# Zielgruppen-Analyse

Die Zielgruppenanalyse ist ein entscheidender Schritt, um als Selfpublisher erfolgreich zu sein. Indem du deine Zielgruppe verstehst, kannst du gezielt Bücher veröffentlichen und deine Strategie auf sie zuschneiden, um die Bedürfnisse und Interessen deiner Leser 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 Leser? Welche Demografie haben sie? Welche Interessen, Bedürfnisse und Probleme haben sie? Je spezifischer du deine Zielgruppe identifizieren kannst, desto besser kannst du Inhalte deiner Bücher erstellen, die auf sie zugeschnitten sind.

Erstelle im letzten Schritt eine Persona, also eine fiktive Darstellung deines idealen Kunden. 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 deine Bücher noch zielgerichteter zu schreiben.

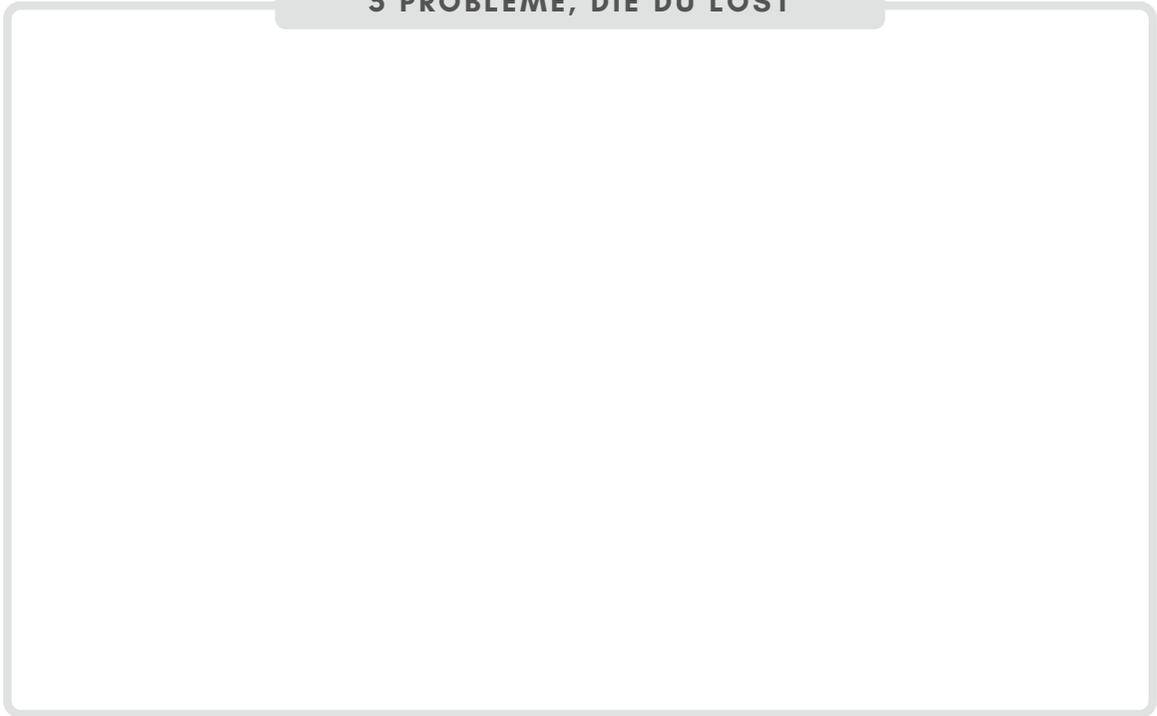
**WAS KANNST DU BESONDERS GUT?**



**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

<b>NAME</b>	<b>GESCHLECHT</b>	<b>ALTER</b>
<b>STANDORT</b>	<b>HOBBYS</b>	<b>FAMILIENSTAND</b>
<b>PROBLEME</b>	<b>LÖSUNGEN</b>	
<b>BUCH-IDEEN</b>	<b>ANMERKUNGEN</b>	



Energy and  
persistence  
conquer  
all things.

Benjamin Franklin

