

# Zielgruppe kennen und ansprechen



Der Fragebogen, um Ihre Zielgruppe besser zu verstehen



Neuland-Medien

Ihre Agentur für Neue Medien



# In 15 Minuten zu Ihrer Zielgruppe

Setzen Sie Priorität in der Ansprache Ihrer Zielgruppen

Dieser knackige und präzise Fragebogen unterstützt Sie bei der **Definition Ihrer Zielgruppen**.

Nehmen Sie sich **15 Minuten Zeit**, um die Fragen zu bearbeiten. Sie dienen Ihnen als Gedankenanstoß - und helfen Ihnen, sich darüber klar zu werden, wer Ihre Zielgruppen sind und welche davon Priorität besitzen.

Darüber hinaus eignet sich der Fragebogen, um Ihre **nächste Kampagne** vorzubereiten und den Kampagnenmanager auf LinkedIn richtig einzustellen.

*Ihr Neuland-Medien-Team*

Senden Sie uns den ausgefüllten Fragebogen an:  
[mail@neuland-medien.de](mailto:mail@neuland-medien.de)



# Ausfüllen und profitieren!

In sieben Fragen zu einer effektiven Zielgruppenbestimmung

## **1. An welche fünf Branchen oder Segmente richten Sie sich mit Ihrem Produkt bzw. Ihrer Dienstleistung?**

(Etwa an die Automobilbranche, das Gesundheitswesen, den Maschinenbau...)

## **2. Welche 2 Zielgruppen stehen hiervon in den nächsten ein bis drei Jahren im Fokus?**

## **3. Erläutern Sie kurz warum diese beiden Zielgruppen für Sie im Fokus stehen?**

(z.B. Umsatzstärke, großes Wachstumspotenzial, ...)



#### **4. Welche Unternehmensgröße möchten Sie am ehesten je Branche/Segment ansprechen?**

Sie können die Unternehmensgröße an der Anzahl der Mitarbeiter festmachen. Ebenso können Sie die Unternehmensgröße nach Mittelstand oder Konzern unterscheiden – je nachdem, welche Kategorien für Sie stimmig sind.

#### **5. Mit welchen (übergeordneten) Themen und Trends müssen sich Unternehmen in diesem Segment aktuell beschäftigen?**

(z.B. Digitalisierung, neue EU-Richtlinien, Wettbewerb aus China, Robotik, Fachkräftemangel, ...)

#### **6. Wo sitzt Ihre Zielgruppe regional bzw. welche Märkte möchten Sie vorrangig angehen?**

(Deutschland / DACH-Region / Europa?)

#### **7. Wenn Sie an Ihre Zielgruppe denken. Welche Personen(gruppe) ist für Sie hier besonders relevant, d.h. wo vermuten Sie Ihre Schlüsselfiguren, die entscheiden oder beeinflussen?**

(Nennen Sie uns Tätigkeitsbereiche/ Fachbereiche bzw. Stellen- oder Positions-Titel, wie z.B: Einkauf, Geschäftsführung, Produktmanagement, Facility Management, ...)