

# TEAM OETQ ARBEITSKREIS

## DEINE DEMOGRAPHIE/MISSION STATEMENT/USP/PRODUKTVERSPRECHEN

### 1.) Deine demographischen Daten

1. Dein Alter:..... 2. Dein Geschlecht:.....

3. Deine Arbeit:.....

4. Deine Religion:.....

5. Dein Familienstand:.....

6. Dein Wohnort:.....(Stadt, Land?)

7. Auto/Motorrad/Fahrrad:.....

8. Wieviel Miete bezahlst du pro Monat:.....

9. Wohnungs-/Hauseigentum:.....

10. Monatseinkommen:.....

11. Du bist selbstständig, unselbstständig oder arbeitslos?.....

.....

## 2.) Deine psychographischen Daten

1. Was liebst du?.....

.....

2. Was magst du gar nicht?.....

.....

3. Was sind deine Hobbies?.....

.....

4. Was wärst du am liebsten? .....

.....

5. Deine Sportarten?.....

.....

6. Modebewusst ja/nein?.....

7. Wie kleidest du dich?.....

.....

8. Fortbildungsfreudig ja/nein?.....

.....

9. Mit welchen Menschen bist du am liebsten zusammen?.....

.....

.....  
10. Was magst du an anderen Menschen?.....

.....  
11. Was magst du an anderen Menschen nicht?.....

.....  
12. Mit welchen Menschen würdest du gerne  
zusammenarbeiten?  
.....  
.....

13. Dein Lieblingsessen?.....

.....  
14. Wie fühlst du dich am liebsten?.....

.....  
15. Bist du wertebewusst?.....

.....  
16. Welche Werte?.....

.....  
17. Bist du markenbewusst?.....

18. Liebst du Reisen?.....

19. Welche Länder?.....

20. Welche Städte?.....

21. Liebst du Natur?.....

.....

22. Liebst du Kinder?.....

23. Liebst du Tiere?.....

### **3.) Was ist dein Mission Statement?**

Was ist deine Geschäftsphilosophie, dein Serviceversprechen, deine Vision und deine Mission?

*Bitte in einem Satz vollständig ausformulieren!*

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

**4.) Was ist dein U.S.P.? (Unique Selling Proposition =  
einzigartiger, nachhaltiger Wettbewerbsvorteil, dein  
Alleinstellungsmerkmal)**

Warum sollten Menschen zu dir kommen, um bei dir zu kaufen  
bzw. um mit dir Geschäfte zu machen/dein Geschäftspartner zu  
werden?.....

.....  
.....  
.....

Welche Qualitäten verkörperst du, die dich im Markt attraktiv  
machen:

.....  
.....  
.....  
.....

Was gewinnen die Menschen dabei, wenn sie mit dir  
geschäftlich tätig werden? (Einzigartige Qualitäten).....

.....  
.....  
.....  
.....

.....

**Dein USP in einem Satz:**

.....

.....

.....

.....

.....

## 5.) Was ist dein Produktversprechen?

1. Welche Bedürfnisse befriedigt dein Produkt?.....

.....

2. Wem hilft dein Produkt?.....

.....

..... (möglichst eng eingrenzen)

3. Würdest du dein Produkt jedem empfehlen?.....

.....

4. Wem würdest du dein Produkt empfehlen?.....

.....

5. Wie hilft dein Produkt?.....

.....

6. Würden Menschen auch ohne dein Produkt leben wollen?...

.....

7. Warum würden Menschen dein Produkt einem anderen, ähnlichen Produkt vorziehen?.....

.....

8. Was spricht für dein Produkt?.....



.....  
9. Was spricht gegen dein Produkt?.....

.....

10. Was verspricht dein Produkt?.....

.....

# TEAM OETQ ARBEITSKREIS

## DEIN IDEALES KUNDEN- UND GESCHÄFTSPARTNER- PROFIL/DEINEN MARKT FINDEN

*Definiere deinen idealen Kunden/Geschäftspartner – schaffe einen "Avatar" deines idealen Interessenten*

### **1.) Was sind die demographischen Daten deines idealen Kunden/Geschäftspartners?**

1. Alter:..... 2. Geschlecht:.....

3. Seine Arbeit:.....

4. Seine Religion:.....

5. Sein Familienstand:.....

6. Sein Wohnort:.....(Stadt, Land?)

7. Er/sie hat Auto/Motorrad/Fahrrad?.....

8. Wieviel Miete bezahlt er/sie pro Monat:.....

9. Er/sie hat Wohnungs-/Hauseigentum:.....

10. Sein/ihr Monatseinkommen:.....

11. Sie/er ist selbstständig, unselbstständig oder arbeitslos?....

.....

*Definiere deinen idealen Kunden/Geschäftspartner – schaffe einen "Avatar" deines idealen Interessenten*

**2.) Was sind die psychographischen Daten, die deinen idealen Kunden/Geschäftspartner ausmachen?**

1. Was liebt er/sie?.....

.....

2. Was mag er/sie gar nicht?.....

.....

3. Was sind seine/ihre Hobbies?.....

.....

4. Was wäre er/sie am liebsten? .....

.....

5. Seine/ihre Sportarten?.....

.....

6. Modebewusst ja/nein?.....

7. Wie kleidet er/sie sich?.....

.....

8. Fortbildungsfreudig ja/nein?.....

.....

9. Mit welchen Menschen ist er/sie am liebsten zusammen?....

.....  
.....

10. Was mag er/sie an anderen Menschen?.....

.....

11. Was mag er/sie an anderen Menschen nicht?.....

.....

12. Mit welchen Menschen würde er/sie gerne  
zusammenarbeiten?

.....  
.....

13. Sein/ihr Lieblingsessen?.....

.....

14. Wie fühlt er/sie sich am liebsten?.....

.....

15. Ist er/sie wertebewusst?.....

.....

16. Welche Werte?.....

.....

17. Ist er/sie markenbewusst?.....

18. Liebt er/sie Reisen?.....

19. Welche Länder?.....

20. Welche Städte?.....

21. Liebt er/sie Natur?.....

.....

22. Liebt er/sie Kinder?.....

23. Liebt er/sie Tiere?.....

*Definiere deinen idealen Kunden/Geschäftspartner – schaffe einen “Avatar” deines idealen Interessenten*

**3.) Lass deinen idealen Kunden/Geschäftspartner folgenden Satz - bezogen auf dein Produkt oder Geschäftsangebot - vollenden:**

“Wenn ich nur.....könnte/hätte?

.....

.....

.....

.....

.....

.....

*Mach diese Definitionen deines idealen Kunden/Geschäftspartners je einmal für eine weibliche Person und für eine männliche Person – ein weiblicher Avatar (deine “Maria”) und ein männlicher Avatar (dein “Robert”)*

## 4.) Bewerte dein Zielmarktprofil

1.) Ist der Markt erwiesenermaßen *lukrativ*?

Ja / Nein

2.) Ist der *Markt mit dir* als Person, mit deinen Werten und Inhalten *in Resonanz*?

Ja / Nein

3.) Besteht ein *Interesse an deinem Angebot* von seiten des Marktes?

Ja / Nein

4.) Ist der *Markt gross genug*? Gibt es schon zuviel Konkurrenz?

Ja / Nein

5.) Sind die Interessenten nicht nur Interessenten, sondern, im Falle dessen, daß dein Angebot gut ist, *KÄUFER*?

Interessenten sind nicht gut genug, du benötigst KÄUFER bzw. GESCHÄFTSPARTNER, die EINSTEIGEN.

***Diese Zielsetzung ist die absolute Grösse deines Zielmarktprofils.***

Ja / Nein

6.) Gibt es *Bedürfnisse* in diesem Markt, *die du decken kannst*, die aber noch nicht (ausreichend) gedeckt sind?

Bedürfnisse nicht unbedingt im Sinne der Produkte, sondern im Sinne dessen, was du als Person einbringst!

Ja / Nein

7.) Ist der *Preis angemessen*?

In vielen Fällen ist ein hoher Preis angemessener, weil er Wert vermittelt. Preiswettbewerb hingegen führt zu einer Abwertung des Angebots.

Ja / Nein

Idealerweise sollte diese Bewertung 7 Ja's ergeben. Wenn du weniger als 7 Ja's hast, stelle sicher, daß 5.) ein Ja ergibt. Wenn nein, vergiss diesen Markt.