



Ich habe das 4-Felder-Bedürfnisraster ausgefüllt, bin mir aber bei einigen Antworten nicht sicher. Wie finde ich heraus, ob ich meine Zielgruppe damit wirklich adäquat abbilde?

In dieser Situation hilft nur eines: mit deiner Zielgruppe kommunizieren. ;-) Sie selbst ist die beste Quelle für Antworten auf deine Fragen.

Aus eigener Erfahrung kann ich dir sagen, dass du unglaublich wertvolle Einsichten gewinnst, sobald du mit potenziellen Kunden interagierst. Und nur durch diese Interaktion wirst du herausfinden, ob die Ergebnisse deiner Bedürfnis-Analyse mit den Bedürfnissen deiner Adressaten übereinstimmen – um das Bedürfnisraster nachhaltig für dich zu nutzen.

- | | |
|----|--|
| 1. | Spreche persönlich mit ausgewählten Interessenten und stelle ihnen die Fragen, bei deren Antworten du dir gerade noch unsicher bist. |
| 2. | Ermittle thematisch zu deiner Nische passende Foren und Webseiten im Internet und lies dir die Beiträge der Menschen dort durch. |
| 3. | Werde Mitglied in entsprechenden Online-Gruppen (beispielsweise auf Facebook) und erfahre, was Menschen bewegt. |
| 4. | Abonniere die Newsletter deiner Mitbewerber und analysiere so, was Menschen lesen und hören möchten. |



5. Gleiche deine Ergebnisse mit den Fragen des Bedürfnisrasters ab und nimm bei Bedarf Optimierungen und Ergänzungen daran vor.

