

Der Fragebogen für Ihre Zielgruppe

Zielgruppe befragen & Kunden verstehen

Zielgruppe definieren

B2C-Kunden:

- Alter
- Geschlecht
- Familienstand
- Wohnort
- Bildung
- Einkommen

B2B-Kunden:

- Unternehmensgröße
- Branche
- Finanzieller Status oder wachstumsrate des Unternehmens

Beruf und Aufgaben

- Welchen Beruf üben Sie aus?
- Welche Kompetenzen benötigen Sie dafür?
- Welche Kenntnisse nutzen Sie bei Ihrem Beruf?
- Welche Instrumente nutzen Sie? (Tools, Werkzeuge, Maschinen)
- Wie sieht Ihr beruflicher Alltag aus?

Konsumverhalten

- Wo erhalten Sie Informationen zu Produkten?
- Wo kaufen Sie ein? (Internet, Ladengeschäft, Mobil, Desktop)
- Wie oft kaufen Sie das Produkt ein? (Täglich, täglich, wöchentlich, monatlich, jährlich)

Der Fragebogen für Ihre Zielgruppe

Zielgruppe befragen & Kunden verstehen

Informationsverhalten & Medienkonsum

- Wo erhalten Sie Nachrichten?
- Welche Fachzeitschriften lesen Sie? Welche Blogs lesen Sie?
- Bevorzugen Sie Videos, Audio-Dateien oder Texte?
- Welche sozialen Medien nutzen Sie?

Interessen

- Welche Hobbies haben Sie?
- Wie oft üben Sie Ihre Hobbies aus?
- Was benötigen Sie, um Ihre Hobbies ausüben zu können?

*Viel Erfolg bei der Zielgruppenbefragung,
Ihr Team vom Persona-Online-Tool*