

# DER DIGITALE ZIELKUNDE

## WER

### ZIELKUNDE

Wer ist Zielkunde? Wer hat Kaufwillen + Kaufkraft?

## WAS

### PROBLEM

Was für ein Problem hat der Zielkunde?

### BEDÜRFNIS

Was für ein Bedürfnis steckt dahinter?

### EMOTION

Welche Emotion steckt dahinter?

### LÖSUNG

Was für eine Lösung sucht der Kunde?

## WO

### POSITION

Wo befindet sich Zielkunde? Wo tritt Ereignis auf?

### SUCHE

Wo sucht Zielkunde nach Lösung?

## WANN

### KONTEXT | SITUATION

Wann, in welcher Situation und in welchem Kontext sucht Zielkunde?

### AUSLÖSER

Was ist der Auslöser der Suche? Konkreter Bedarf?

## WIE

### SUCHMITTEL

Welches Medium/System/Tool nutzt Zielkunde zur Suche?

### SUCHBEZUG „EREIGNIS/ PROBLEM“

Suchbegriffe "Problemorientiert"

### SUCHBEZUG „LÖSUNG“

Suchbegriffe "Lösungsorientiert"

### SUCHBEZUG „ANGEBOT“

Suchbegriffe "Angebotsorientiert"