

Arbeitsblatt Lektion 2 – Angebot & Zielgruppe

Keywords finden und richtig nutzen

Was bietest du an?

Bevor du dir überlegst, welche Keywords lohnend sind, gehe einen Schritt zurück. Notiere kurz in wenigen Stichpunkten oder Sätzen, was dein Angebot ist. Beschreibe, was bietest du deiner Zielgruppe bietest, worin bist du gut oder warum deine Kund:innen zu dir kommen?

Mein Tipp: Stell dir vor, du triffst eine Freundin, die du eine Weile nicht gesehen hast. Wie erklärst du ihr in 1-2 Sätzen, was du machst?

Definiere deine Zielgruppe(n)

Wer soll deine Website besuchen?

Mein Tipp: Oft hilft es, sich eine konkrete Person vorzustellen, mit Namen, Alter, Geschlecht, Lebenssituation (Beispiel: gute finanzielle Situation, 2 Kinder, Festanstellung). So wird aus einer wagen Zielgruppe ein konkrete Kunde. Jetzt fällt es meistens leichter echte Wünsche, Bedürfnisse und Probleme zu erkennen:

Name/ Alter:

Geschlecht:

Lebenssituation:

Bedürfnisse:

Name/ Alter:

Geschlecht:

Lebenssituation:

Bedürfnisse: