



EKVEDO  
Von gesunden Pferden lernen

STRATEGIE +  
UMSETZUNG  

---

= ERFOLG



**Arbeitsblatt**

**Dein Angebot**

Worin bin ich besser als Andere?

Für was bin ich Experte?

Was ist mein Angebot?

<b>Haben Sie das Problem selbst für sich gelöst?</b>	<b>Haben Sie anderen geholfen das Problem zu lösen?</b>	<b>Haben Sie das Thema / Problem mehr als andere studiert?</b>

## Wunsch-Kunden qualifizieren / Anti-Kunden disqualifizieren

Welche Eigenschaften haben Ihre Wunschkunden?		Welche Eigenschaften haben Ihre Anti-Kunden?	
<b>Was sind die Top 3 Eigenschaften Ihrer Wunschkunden?</b>		<b>Was sind die drei größten K.O.-Kriterien?</b>	

Arbeitsblatt

**Ihre Zielgruppe/n**

Schreiben Sie auf, wer die Zielgruppe(n) für ihr Angebot sind, bzw. sein könnten. Wer könnte sich für Ihr Angebot interessieren?  
Seien Sie dabei so konkret wie möglich.


## Arbeitsblatt 2


### Bewerten Sie Ihre Zielgruppen

Nachdem Sie nun alle für Sie in Frage kommenden Zielgruppen gelistet haben, ist die Frage, welche der Zielgruppen für Sie die interessanteste ist.

Um Ihnen eine Entscheidungshilfe bei der Bewertung Ihrer unterschiedlichen Zielgruppen zu geben, finden Sie nachfolgend ein Arbeitsblatt. In diesem Arbeitsblatt können Sie jede Ihrer potentiellen Zielgruppen anhand von 15 Fragen aus 5 Kategorien bewerten. Füllen Sie dieses Arbeitsblatt für jede Ihrer Zielgruppen einzeln aus.

## RATE YOUR TARGET GROUP

After selecting all your potential target groups, the following table (next slide) helps you to rate each of your target groups



**COMPETITION**

- Are you able to place yourself as an expert?
- How strong is the competition in your niche?
- How much energy and time do you have to invest to become an expert?

**ACCESS**

- How easy is it for you to access the target group?
- Is there a social media communication in this target group?
- Is there an easy access to partners, media, groups, associations?

**PASSION**

- Do you love your offer yourself?
- Is working with your target group in the long run satisfying for you?
- Is the daily business with your target group easy for you?

**THE PROBLEM**

- Is there a need?
- Is the market growing?
- Are you able to solve the problem better, more cost-effective or faster?

**PROFIT**

- Is the target group able to pay for your solution?
- How large is your niche?
- Is there a potential for recurring revenues?

01 02 03 04 05

THE CEPHORIA SYSTEM 7 < >

## Bewerten Sie Ihre Zielgruppe

<b>ERTRAGSCHANCEN</b>	
Ist Ihr Zielgruppe in der Lage für Ihre Lösung zu bezahlen?	3   1   0
Wie groß ist die Nische, in der Sie sich bewegen?	3   1   0
Gibt es ein Potential für kontinuierlich wiederkehrende Umsätze (recurring revenues)?	3   1   0
<b>WETTBEWERB</b>	
Sind Sie in Ihrer Nische in der Lage, sich selbst als Experten zu positionieren?	3   1   0
Wie stark ist der Wettbewerb in Ihrer Nische?	3   1   0
Wieviel Zeit und Energie müssen Sie aufwenden, um in diesem Bereich ein Experte zu werden?	3   1   0
<b>Das PROBLEM</b>	
Gibt es einen Bedarf für Ihr Angebot?	3   1   0
Wächst der Markt, in dem Sie sich bewegen?	3   1   0
Sind Sie in der Lage, das Problem, schneller, günstiger oder besser zu lösen als andere?	3   1   0
<b>MARKTZUGANG</b>	
Wie einfach ist es für Sie, Ihre Zielgruppe anzusprechen?	3   1   0
Benutzt Ihre Zielgruppe Social Media Kanäle?	3   1   0
Haben Sie einen einfachen Zugang zu Partnern, Medien, Gruppen oder Verbänden, denen Ihre Zielgruppe angehört?	3   1   0
<b>IHRE PASSION</b>	
Lieben Sie Ihr eigenes Angebot?	3   1   0
Ist die Arbeit mit Ihrer Zielgruppe langfristig für Sie befriedigend?	3   1   0
Fällt es Ihnen leicht, jeden Tag mit Ihrer Zielgruppe zusammen zu arbeiten?	3   1   0
<b>PUNKTE:</b>	

## Bewerten Sie Ihre Zielgruppe

<b>ERTRAGSCHANCEN</b>	
Ist Ihr Zielgruppe in der Lage für Ihre Lösung zu bezahlen?	3   1   0
Wie groß ist die Nische, in der Sie sich bewegen?	3   1   0
Gibt es ein Potential für kontinuierlich wiederkehrende Umsätze (recurring revenues)?	3   1   0
<b>WETTBEWERB</b>	
Sind Sie in Ihrer Nische in der Lage, sich selbst als Experten zu positionieren?	3   1   0
Wie stark ist der Wettbewerb in Ihrer Nische?	3   1   0
Wieviel Zeit und Energie müssen Sie aufwenden, um in diesem Bereich ein Experte zu werden?	3   1   0
<b>Das PROBLEM</b>	
Gibt es einen Bedarf für Ihr Angebot?	3   1   0
Wächst der Markt, in dem Sie sich bewegen?	3   1   0
Sind Sie in der Lage, das Problem, schneller, günstiger oder besser zu lösen als andere?	3   1   0
<b>MARKTZUGANG</b>	
Wie einfach ist es für Sie, Ihre Zielgruppe anzusprechen?	3   1   0
Benutzt Ihre Zielgruppe Social Media Kanäle?	3   1   0
Haben Sie einen einfachen Zugang zu Partnern, Medien, Gruppen oder Verbänden, denen Ihre Zielgruppe angehört?	3   1   0
<b>IHRE PASSION</b>	
Lieben Sie Ihr eigenes Angebot?	3   1   0
Ist die Arbeit mit Ihrer Zielgruppe langfristig für Sie befriedigend?	3   1   0
Fällt es Ihnen leicht, jeden Tag mit Ihrer Zielgruppe zusammen zu arbeiten?	3   1   0
<b>PUNKTE:</b>	



## Bewerten Sie Ihre Zielgruppe

<b>ERTRAGSCHANCEN</b>	
Ist Ihr Zielgruppe in der Lage für Ihre Lösung zu bezahlen?	3   1   0
Wie groß ist die Nische, in der Sie sich bewegen?	3   1   0
Gibt es ein Potential für kontinuierlich wiederkehrende Umsätze (recurring revenues)?	3   1   0
<b>WETTBEWERB</b>	
Sind Sie in Ihrer Nische in der Lage, sich selbst als Experten zu positionieren?	3   1   0
Wie stark ist der Wettbewerb in Ihrer Nische?	3   1   0
Wieviel Zeit und Energie müssen Sie aufwenden, um in diesem Bereich ein Experte zu werden?	3   1   0
<b>Das PROBLEM</b>	
Gibt es einen Bedarf für Ihr Angebot?	3   1   0
Wächst der Markt, in dem Sie sich bewegen?	3   1   0
Sind Sie in der Lage, das Problem, schneller, günstiger oder besser zu lösen als andere?	3   1   0
<b>MARKTZUGANG</b>	
Wie einfach ist es für Sie, Ihre Zielgruppe anzusprechen?	3   1   0
Benutzt Ihre Zielgruppe Social Media Kanäle?	3   1   0
Haben Sie einen einfachen Zugang zu Partnern, Medien, Gruppen oder Verbänden, denen Ihre Zielgruppe angehört?	3   1   0
<b>IHRE PASSION</b>	
Lieben Sie Ihr eigenes Angebot?	3   1   0
Ist die Arbeit mit Ihrer Zielgruppe langfristig für Sie befriedigend?	3   1   0
Fällt es Ihnen leicht, jeden Tag mit Ihrer Zielgruppe zusammen zu arbeiten?	3   1   0
<b>PUNKTE:</b>	

Arbeitsblatt

**PERSONAS – Ihre Zielpersonen**

Überlegen Sie nun, wer in den von Ihnen ausgewählten Zielgruppen Ihr Ansprechpartner ist. Bleiben Sie auch hier wieder konkret: Wer unterschreibt den Auftrag? Wer bestellt? Wer bezahlt? Wer wird vor einem Auftrag gefragt?

Beschreiben Sie jede Ihrer Zielpersonen so konkret wie möglich. Denken Sie dabei auch an Kunden mit denen Sie bereits gerne und erfolgreich zusammen arbeiten. Was zeichnet diese Zielpersonen aus?

Sie finden auf der folgenden Seite ein Arbeitsblatt. Füllen Sie dieses für jede Ihrer Zielpersonen aus und beschreiben Sie so konkret wie möglich die demografischen und die psychografischen Eigenschaften Ihrer Zielperson.

YOUR TARGET PERSON  
**DESCRIPTION**

 **DEMOGRAPHIC DESCRIPTION**

- Gender
- Age
- Standard of living
- Position / Job
- Education
- Material Status
- (...)

 **PSYCHOGRAPHIC DESCRIPTION**

- Key Interests
- Key Motivation
- Social Media Channels
- Groups
- Experiences
- Habits
- Books & Newspapers
- Hobbies
- Sports
- Events (Seminars, Congresses, Trade Shows)
- (...)





THE CEPHORIA SYSTEM 11 

Arbeitsblatt

## PERSONAS – Ihre Zielpersonen

Ihre Zielperson:



 <b>DEMOGRAFISCHE BESCHREIBUNG</b>	 <b>PSYCHOGRAFISCHE BESCHREIBUNG</b>

## HOT BUTTONS

Nachdem Sie Ihre Zielpersonen beschrieben haben, nun die entscheidenden Fragen:





Welche Probleme hat Ihre Zielperson? Und welche negativen Konsequenzen und Ergebnisse ergeben sich aus diesen Problemen?


Welche Wünsche hat Ihre Zielperson? Und welche Träume und Visionen ergeben sich bei der Erfüllung dieser Wünsche



YOUR TARGET PERSON

## HOT BUTTONS

**Companies:** General Manager, Product Manager  
**System Houses:** General Manager, Consultants

 <b>PROBLEMS</b> PROBLEM 1 PROBLEM 2 PROBLEM 3	 <b>WISHES</b> WISH 1 WISH 2 WISH 3
↓	↓
 <b>RESULTS &amp; CONSEQUENCES</b> NEGATIVE Results & Consequences	 <b>DREAMS &amp; VISIONS</b> POSITIVE Results & Consequences







THE CEPHORIA SYSTEM 12  

Arbeitsblatt  
**HOT BUTTONS**

Ihre Zielperson:



 <b>PROBLEME</b>	 <b>WÜNSCHE</b>
 <b>NEGATIVE KONSEQUENZEN &amp; ERGEBNISSE</b>	 <b>TRÄUME &amp; VISIONEN</b>



**Kundenversprechen**

<b>Zielgruppen-Bezeichnung</b>	<b>Problem</b>	<b>Zeitraum</b>	<b>Ergebnis</b>
Ich helfe ... (Zielgruppen-Bezeichnung)	die Probleme haben mit ... (Problem)	wie sie in ... (Tagen, Wochen, Monaten, Jahren) ...	... (Ergebnis-Versprechen) zu tun bzw. zu erreichen.  <b>optional:</b> ohne dabei ... (Angst / Bedenken) ...
<b>Ihr Kunden-Versprechen</b>			

**Preis-Strategien**

Einrichtungs-Pauschale	Monatliche Pauschale - ohne Laufzeit	Jahres-Zahlung für 12 Monate (10% Ermäßigung)
Einrichtungs-Pauschale	Monatliche Pauschale - mit Laufzeit	2-Jahres-Zahlung für 24 Monate (20% Ermäßigung)