



Marketingplan

Meine Zielgruppe

Um eine Marke aufzubauen, die im Gedächtnis bleibt und Erfolg hat, solltest Du ganz genau wissen, wem genau Du Deine Produkte verkaufen möchtest. Mach Dir auch ein Bild von den Hobbys, Vorbildern, Vorlieben und Abneigungen Deiner Zielgruppe.

Wer ist meine Zielgruppe?

Wo finde ich meine Zielgruppe?

Warum sollte meine Zielgruppe meine Designs kaufen?

Meine Mitbewerber

Suche nach ähnlichen Marken, nach deren Vorbild Du Deine eigene Marke aufbauen kannst. Analysiere ihre Marketing-Strategie.
So findest Du heraus, was die Top-Verkäufer in Deinem Bereich gut machen und kannst von ihnen lernen.

Wettbewerber	Alleinstellungsmerkmal	Stärke	Schwäche	Verwendete Marketing-Strategien	Ähnlichkeiten mit meiner Marke

Mein Marketingplan

Sobald Du Deine Zielgruppe und die erfolgsversprechenden Marketing-Strategien von Konkurrenten besser kennst, kannst Du Deinen Marketingplan ausarbeiten.

Marketing-Ziel	Maßnahmen	Budget	Zeitraum	Gewünschtes Ergebnis	Tatsächliches Ergebnis