

Du arbeitest in der Firma **TopChoice** als Technik- und Hardwarehersteller*in. Dein Unternehmen hat eine neue Zielgruppe entdeckt. Als Beispiel für deine Zielgruppe erhältst du das Profil der fiktiven Person von

Deine Firma entwickelt innovative und kreative Techniken für Menschen aller Altersgruppen. Als Mitarbeiter*in der Marketingabteilung ist es deine Aufgabe, für diese Zielgruppe ein neues Produkt zu entwickeln, das total gut zu ihr passt. Möglichst viele sollen deine Technik kaufen. Dabei hilft dir das Wissen darüber, was die Menschen interessiert, welche Hobbys sie haben etc.

A) Lies dir das Profil aufmerksam durch und bearbeite folgende Fragestellungen:

1. Welche Informationen erhältst du?

2. Welche Aussage kannst du über das zukünftige Verhalten der Person treffen?

3. Welches Produkt würde die Person wahrscheinlich von dir erwerben wollen?

B) Erreichst du dein Zielprofil?

Bereite einen einminütigen Pitch vor, mit dem du dein Produkt anpreist. Dieses Verkaufsgespräch präsentierst du nachher vor der Gruppe.

Was bietest du der Person an?

Warum bietest du dieser Person dieses Produkt an?

Du arbeitest bei der Firma **Powerhouse, die Sportartikel verkauft**. Dein Unternehmen möchte seine Kundschaft erweitern und hat eine neue Zielgruppe entdeckt. Als Beispiel für deine Zielgruppe erhältst du das Profil der fiktiven Identität von

Es ist deine Aufgabe, für diese Zielgruppe ein neues Produkt zu entwickeln, das total gut zu ihr passt. Möglichst viele sollen die Sportartikel deines Unternehmens kaufen. Dabei hilft dir das Wissen darüber, was die Menschen interessiert, welche sportlichen Aktivitäten sie ausüben usw.

A) Lies dir das Profil aufmerksam durch und bearbeite folgende Fragestellungen:

1. Welche Informationen erhältst du?

2. Welche Aussage kannst du über die Sportlichkeit der Person treffen?

3. Welches Produkt würde die Person wahrscheinlich von dir erwerben wollen?

B) Erreichst du dein Zielprofil?

Bereite einen einminütigen Pitch vor, mit dem du dein Produkt anpreist. Dieses Verkaufsgespräch präsentierst du nachher vor der Gruppe.

Was bietest du der Person an?

Warum bietest du dieser Person dieses Produkt an?

Du arbeitest bei der Firma **Spotted, die Daten via Netzabdeckung und GPS sammelt.** Dein Unternehmen möchte die gesammelten Datensätze an eine Sport-App-Entwicklerfirma verkaufen, die eine ganz bestimmte Zielgruppe erreichen möchte. Als Beispiel für deine Zielgruppe erhältst du das Profil der fiktiven Identität von

Es ist deine Aufgabe, für diese Zielgruppe ein neues Produkt zu entwickeln, das total gut zu ihr passt. Möglichst viele Menschen sollen deine Technik kaufen. Hierbei hilft dir das Wissen darüber, wo und wie lange sich Menschen an bestimmten Orten (wie z. B. in Geschäften oder Parks) aufhalten und wie alt sie sind. Dazu benötigt ihr das Alter der Kund*innen sowie Zugriff auf die GPS-Daten ihrer Smartphones. Das steht natürlich in euren AGB, zu denen die Personen ihr Einverständnis geben müssen, um die App nutzen zu können.

A) Lies dir das Profil aufmerksam durch und bearbeite folgende Fragestellungen:

1. Welche Informationen erhältst du?

2. Welche Aussage kannst du über die Sportlichkeit der Person treffen?

3. Welches Produkt würde die Person wahrscheinlich von dir erwerben wollen?

B) Erreichst du dein Zielprofil?

Bereite einen einminütigen Pitch vor, mit dem du dein Produkt anpreist. Dieses Verkaufsgespräch präsentierst du nachher vor der Gruppe.

Was bietest du der Person an?

Warum bietest du dieser Person dieses Produkt an?

Du arbeitest bei der **Krankenkasse True to Life** und dein Unternehmen möchte möglichst viel Geld verdienen. Das klappt am besten, wenn eure Ausgaben für Gesundheitsleistungen nicht zu hoch sind. Dein Unternehmen möchte natürlich immer mehr Mitglieder bekommen und sucht nach neuen Zielgruppen. Als Beispiel für diese Gruppe erhältst du das Profil der fiktiven Identität von

Da die Eltern von ihr*ihm bereits bei **True to Life** versichert sind, wollt ihr jetzt auch sie*ihn für euch gewinnen. Dafür müsst ihr ein neues Produkt entwickeln, das total gut zur neuen Zielgruppe passt. Hierbei hilft euch das Wissen über die Hobbys, die Ernährungsweise und den Kalorienverbrauch der Menschen, die ihr als neue Kund*innen gewinnen wollt.

A) Lies dir das Profil aufmerksam durch und bearbeite folgende Fragestellungen:

1. Welche Informationen erhältst du?

2. Welche Aussage kannst du über die Sportlichkeit der Person treffen?

3. Welches Produkt würde die Person wahrscheinlich von dir erwerben wollen?
(z. B. Zusatzangebote, Bonuspunkte)

B) Erreichst du dein Zielprofil?

Bereite einen einminütigen Pitch vor, mit dem du dein Produkt anpreist. Dieses Verkaufsgespräch präsentierst du nachher vor der Gruppe.

Was bietest du der Person an?

Warum bietest du dieser Person dieses Produkt an?

Du arbeitest bei der Firma **Wholesome, die Ernährungsprodukte verkauft**.
Dein Unternehmen entwickelt Produkte rund um das Thema Ernährung und gesunde Lebensweise und möchte seinen Markt ausweiten. Als Beispiel für deine neue Zielgruppe erhältst du das Profil der fiktiven Identität von

Für die neue Zielgruppe willst du ein Produkt entwickeln, das besonders gut zu ihr passt. Natürlich sollen insgesamt möglichst viele dieses Produkt kaufen. Hierbei könnten dir Informationen über den Kalorienverbrauch der Menschen helfen und welche Ernährungs- oder Bewegungsziele sie haben.

A) Lies dir das Profil aufmerksam durch und bearbeite folgende Fragestellungen:

1. Welche Informationen erhältst du?

2. Welche Aussage kannst du über die Sportlichkeit der Person treffen?

3. Welches Produkt würde die Person wahrscheinlich von dir erwerben wollen?

B) Erreichst du dein Zielprofil?

Bereite einen einminütigen Pitch vor, mit dem du dein Produkt anpreist. Dieses Verkaufsgespräch präsentierst du nachher vor der Gruppe.

Was bietest du der Person an?

Warum bietest du dieser Person dieses Produkt an?
