

EE002 - Was ist, wenn niemand meine Produkte kaufen wird?

Eine Urangst für Unternehmer, die noch recht frisch am Start sind

meine Story

- Ich kenne das natürlich auch aus meinen Anfangstagen
- Ich bin nicht mit Projekten auf den Markt gegangen, sondern mit ganzen Geschäftsmodellen
- verheerend wegen der Vorarbeit
- erfolglos, weil ich keine Zielgruppe hatte

viele meiner Klienten befürchten auch, dass sie „nichts zu sagen hätten“

Woher kommt die Angst vor dem Scheitern?

- die normale Unsicherheit am Anfang
- falsches Mindset
 - Das wichtigste ist, den Kunden zu kennen
 - Nicht in die Lösung verlieben und den Kunden außer acht lassen

Du musst von der Furcht weg

Es geht nicht darum, wie es ist, wenn deine Produkte nicht gekauft werden

Es geht darum, herauszufinden was deine Zielgruppe möchte

Angst vor dem Scheitern lähmt dich

- du wirst bedürftig auftreten
- du kommst nur schwer in den Gang
- du gibst zu schnell auf

Warum muss ich wissen, was meine Zielgruppe beschäftigt?

passende Inhalte

gute Dienstleistungen

Wie definiere ich meine Zielgruppe?

Leitfragen im Kursteil zu dieser Episode

Hangel dich einfach an den Fragen entlang

Fokus auf die Zielgruppe

Finden

- Social Media
- Foren oder Plattformen

Sammeln

- passende Gruppen finden
 - Fall nicht mit der Tür ins Haus
 - Sei ein wertvolles Mitglied der Gemeinschaft
 - Dann frag nach!
- eigene Gruppe zum Thema gründen
 - Der eigentliche Königsweg, weil du als Hausherr(in) die Regeln bestimmst
 - Anfangs vielleicht etwas wenig los in der Gruppe
 - Du bist für den Start und die Interaktion zuständig
 - Tipps für den erfolgreichen Start einer eigenen Facebook-Gruppe: <http://solopreneursmoshpit.de/frank-katzer-so-baust-du-eine-erfolgreiche-facebook-gruppe-auf>

Befragen

- kostenfreie Beratung
- Umfragen
 - Typeform: <http://podcasthelden.de/typeform-umfragen/>
- Live-Angebote
 - Facebook-Live
 - Periscope
 - Instagram Live

Prämisse

- du bist zwar Experte auf deinem Gebiet oder auf dem Weg dahin
- Aber du kennst deine Zielgruppe noch nicht so genau
 - Quereinsteiger
 - Projekte und Produkte
- Du baust kein Produkt, dass es draußen schon gibt
 - dann ist es relativ klar, dass es Bedarf da ist
 - zumindest, wenn es überprüfbare Käufe gibt

Wann solltest du überhaupt erst anfangen, an ein Produkt zu denken

Sobald du ein Muster erkennen kannst

- Wiederkehrende Probleme und Fragen

Wenn du mit einer repräsentativen Menge an Menschen aus der Gruppe gesprochen hattest