

## -DER ZIELGRUPPENTEST-

*Weißt du wirklich, mit wem du sprichst – oder rätst du nur?*

*Viele Personal Trainer & Gesundheitscoaches bauen großartige Angebote. Aber sie sprechen damit ins Leere, weil ihre Zielgruppe nicht klar ist.*

*Dieser Test hilft dir dabei, genau das zu ändern.*

*In 5 ehrlichen Fragen findest du heraus, ob du mit der richtigen Zielgruppe arbeitest – oder dich selbst blockierst.*

---

**Anleitung:** Beantworte jede Frage so ehrlich wie möglich. Wenn du bei weniger als 3 Fragen mit "Ja" antwortest, solltest du deine Zielgruppe schärfen oder dein Angebotsversprechen anpassen.

---

### 1. Hat deine Zielgruppe ein konkretes und spürbares Problem?

- Was ist das Hauptproblem deiner Zielgruppe?
- Wie macht sich dieses Problem im Alltag bemerkbar?
- Warum ist es dringend oder belastend?

JA / NEIN

---

### 2. Ist deine Zielgruppe zahlungsfähig und zahlungswillig?

- Hat deine Zielgruppe das Budget für dein Angebot?
- Gibt sie bereits Geld für ähnliche Themen aus?
- Ist ihr das Problem so wichtig, dass sie aktiv Lösungen sucht?

JA / NEIN

---

### 3. Hat deine Zielgruppe eine klare Identität oder Rolle?

- Kannst du sie klar benennen (z. B. gestresste Selbstständige, berufstätige Mütter)?
- Spricht sie in ihrer eigenen Sprache über ihr Problem?
- Würde sie sich selbst dieser Beschreibung zuordnen?

JA / NEIN

#### 4. Kannst du sie gezielt erreichen?

- Weißt du, wo deine Zielgruppe sich aufhält (z. B. Instagram, LinkedIn, Vereine)?
- Gibt es Gruppen, Orte oder Hashtags, über die du gezielt Sichtbarkeit aufbauen kannst?

JA / NEIN

---

#### 5. Gibt es einen konkreten Zugangspunkt (Satz / Situation / Gedanke)?

- Kennst du typische Gedanken oder Aussagen deiner Zielgruppe? (z. B. "Ich schaffe es einfach nicht, dranzubleiben.")
- Gibt es wiederkehrende Auslöser, die du in deiner Kommunikation nutzen kannst?

JA / NEIN

---

#### Auswertung:

- **5x JA:** Stark! Deine Zielgruppe ist konkret und bereit für ein skalierbares Angebot.
- **3–4x JA:** Gute Basis. Deine Zielgruppe darf sich noch entwickeln und schärfen.
- **0–2x JA:** Zu vage. Du brauchst mehr Klarheit, bevor du skaliert loslegst.

#### *Und jetzt? Jetzt wird's spannend.*

*Wenn du beim Test gemerkt hast, dass deine Zielgruppe noch nicht sitzt – oder dein Angebot nicht so verkauft, wie es sollte:*

*Dann liegt es nicht an dir.*

*Es liegt am System.*

*Genau dafür gibt's mein 1:1 Programm „Fitness zum Business“:*

- ✓ Zielgruppe schärfen
- ✓ Angebot glasklar entwickeln
- ✓ Sichtbarkeit, die mit Leichtigkeit verkauft
- ✓ Strukturen, mit denen du planbar Kunden gewinnst

*Schreib' mir per DM, wenn du raus aus dem „Trial-and-Error“ willst, wir gehen Dein Fitness Business Schritt-für-Schritt zusammen an.*