5.1: Für wen? - Know your audience!

2026-11-16

1 Die richtige Ansprache wählen

Ein überzeugender Pitch beginnt mit der richtigen Zielgruppenanalyse. Damit eure Idee Gehör findet, solltet ihr euer Publikum genau kennen und den Pitch gezielt auf dessen Interessen und Bedürfnisse anpassen. Warum ist das wichtig?

1. **Verständlichkeit**: Jede Zielgruppe hat unterschiedliche Vorkenntnisse und Erwartungen. Ein Pitch, der auf diese zugeschnitten ist, bleibt klar, relevant und überzeugend.
2. **Überzeugungskraft**: Emotionale oder rationale Argumente sind je nach Publikum unterschiedlich wirksam. Durch gezielte Ansprache steigert ihr eure Wirkung.
3. **Differenzierung**: Ein gut angepasster Pitch hebt euch von anderen Ideen ab. Indem ihr die spezifischen Bedürfnisse eurer Zielgruppe berücksichtigt, schafft ihr eine stärkere Verbindung.
4. **Effektive Kommunikation**: Sprachliche Bilder, passende Beispiele und eine zielgruppengerechte Sprache helfen dabei, eure Botschaft nachhaltig zu vermitteln.

Nutzt die Erkenntnisse aus Modul 4, um folgende Fragen zu beantworten:

- **Wer ist euer Publikum?** Über welche Kanäle könnt ihr es am besten erreichen?
- **Welche Interessen hat eure Zielgruppe?** Geht es um wirtschaftlichen Erfolg, Umweltschutz oder Imagepflege? Was möchte die Person oder Organisation erreichen? Macht ihr etwas einfacher oder erst möglich? Wer genau profitiert und in welchem Zeitraum?
- **Was benötigt ihr von eurer Zielgruppe?** Welche Schritte sind nötig, um eure Idee umzusetzen?
- **Was sind die übergeordneten Ziele eurer Zielgruppe?** Liegt der Fokus auf Stadtentwicklung, Klimaschutz oder einem anderen Bereich?
- **Wie könnte eure Stadt von eurer Idee profitieren?** Welche langfristigen Effekte sind möglich?

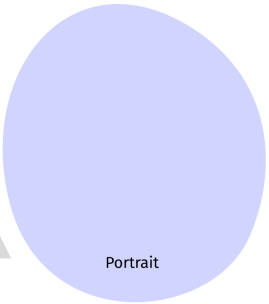
2 Arbeitsblatt Persona-Entwicklung

Um euer Publikum greifbarer zu machen, könnt ihr es in Form einer **Persona** darstellen. Eine Persona ist eine fiktive, aber realitätsnahe Beschreibung einer typischen Person aus eurer Zielgruppe. Sie hilft euch, den Pitch noch präziser auf deren Bedürfnisse auszurichten.

Arbeitsblatt Persona (Download)

PERSONA

Name:	Beruf:
Alter:	Rolle/Ehrenamt:

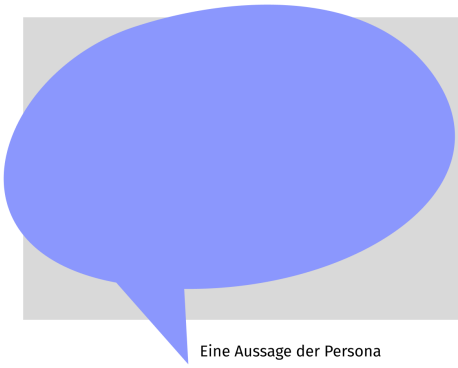


EINSTELLUNG
Werte & Motive

PROBLEME
Schmerzpunkte & Bedürfnisse

MOTIVATION
Ziele & Anforderungen

HINDERNISSE
Einwände & Bedenken



WEITERE NOTIZEN

CLIMATE DATA ENTREPRENEURIAL CLUB