

Motivspur-Instrument

Zielgruppen-Insights fixieren:

Motivspur ermitteln am Themen-Beispiel „Investment-Fond“ nach Ralph E. Hartleben (Quelle)

| Frage | Beispiel | Begründung für unser Produkt |
|---|--|------------------------------|
| Warum soll sich die Zielperson für unser Produkt interessieren? | <u>Motiv:</u> Will Geld verdienen, aber warum? <u>Antwort:</u> Er will Kapital sammeln für seine Pension. | |
| Warum soll die Zielperson unser Produkt kaufen? | <u>Motiv:</u> Will vorsorgen, aber warum? <u>Antwort:</u> Damit Familie und Zielperson abgesichert sind. | |
| Was will die Zielperson mit dem Produkt erreichen? | <u>Motiv:</u> Lebensabend und Standard sichern, aber warum? <u>Antwort:</u> fühlt sich verantwortlich. | |
| Warum tut oder unterlässt die Zielperson etwas? | <u>Motiv:</u> Will sich absichern, aber warum? <u>Antwort:</u> will ein ruhiges Gewissen haben. | |
| Warum verhält sich die Zielperson so? | <u>Motiv:</u> Sicherheit, aber warum? <u>Antwort:</u> Sicherheit ist für die Zielperson elementar wichtig. | |

Wichtig!

Motive können wir nicht erzeugen, Diese sind in den Kunden bereits angelegt. Wir müssen an diese anknüpfen.