



Ihre Zielgruppe - die konkrete Führungskraft

Die Antwort vieler meiner Kunden auf die Frage: „Wen wollen Sie mit Ihren Vorträgen erreichen?“ lautet **„Führungskräfte“**.

Schön und gut. Diese Definition ist aber zu kurz gegriffen, wenn es um das Finden von Führungskräften in Datenbanken geht.

Aus diesem Grund ist es notwendig die Zielgruppe Führungskraft konkret zu definieren. Dies umgesetzt, liefert eine Vielzahl an Bezeichnungen: Vorstand, Geschäftsführer, Abteilungsleiter, Projektleiter, Meister, Werksleiter, CIO, CFO, ...

Genau diese Art der Definition wird von Vortragenden gerne vergessen. Aus drei Gründen ist es aber wichtig:

- 1 Die Vortragsinhalte unterscheiden sich.** Vorstände und Geschäftsführer wollen häufig zu einem Thema x ganz Anderes wissen als z.B. Abteilungsleiter und Projektleiter. Somit werden durch eine konkrete Zielgruppendefinition die Vortragsinhalte nutzenstiftender.
- 2 Das Vortragsangebot wird größer.** Mit der Definition von Zielgruppen ist man in der Lage mehrere Vortragsthemen aus seinem Kompetenzspektrum zu filtern.
- 3 Vortragsbühnen finden sich leichter.** Die Suche nach Veranstaltungen ist mit konkret definierten Zielgruppen leichter und effizienter.

Diese Gründe sind Anlass genug, um sich bewusst der Zielgruppendefinition zu widmen. Wichtig dabei ist, dass diese Arbeit am Beginn steht und alles Weitere folgt.

In diesem Sinne lade ich Sie ein aktiv zu werden, und Ihre Vorträge noch besser an Ihre Zielgruppen anzupassen.

PS: Natürlich stehe ich Ihnen als **„Spary-ingpartnerin“** gerne zur Verfügung.

Für die bessere Lesbarkeit wurde nur die männliche Form verwendet. Selbstverständlich sind weibliche und männliche Leser gleichermaßen angesprochen.