

Market Research Template

Who exactly are we talking to? Angstpatienten, Angst vor Schmerzen

What kind of people are we talking to?

- Men or Women? Beides
- Approximate Age range? 30+
- Occupation? Egal
- Income level? Egal
- Geographical location? Berlin und umgebung von 40km

Painful Current State

- What are they afraid of? Schmerzen Grobe Behandlungen, Schlechte Erfahrungen beim Zahnarzt
- What are they angry about? Who are they angry at? Vorherige schlechte Erfahrungen, Ärzte die Schmerzen verursachen und generell Schmerzen. Sie sind wütend auf grobe, unvorsichtige Ärzte
- What are their top daily frustrations? Sie haben Schmerzen oder Ähnliches und müssen zum Arzt, wollen aber nicht, dass sie dort schmerzhaft Behandlungen erfahren und schieben es so auf
- What are they embarrassed about? Ihre Angst, schlechte Zähne, trotz schlechter (Zahn-) Gesund nicht zum Arzt zu gehen
- How does dealing with their problems make them feel about themselves? Empört, gestresst, gereizt
- What do other people in their world think about them as a result of these problems? In der Praxis: Vielleicht verachtung Angsthase, Feigling, Naiv
- If they were to describe their problems and frustrations to a friend over dinner, what would they say? Ich traue mich nicht, es tut weh und wenn der arzt dann immer zieht und bohrt, dann schmerzt es ganz fürchterlich, was wenn er abrutscht und einen nerv trifft und ich noch mehr schmerzen habe?

Desirable Dream State

- If they could wave a magic wand at their life and change it immediately into whatever they want, what would it look like and feel like? Keine Zahnprobleme mehr, ohne Schmerzen und ohne Schmerzen während der Behandlung
- Who do they want to impress? Sich selbst (im Vordergrund), freunde die davon wissen,
- How would they feel about themselves if they were living in their dream state? Stolz, glücklich, selbstbewusst, vollständiger, befreit von Angst und Schmerz
- What do they secretly desire most? Status, Aufmerksamkeit/Bestätigung
- If they were to describe their dreams and desires to a friend over dinner, what would they say? Ich will einfach ohne Angst zum Zahnarzt, mich ruhig hinsetzen, er macht ein zwei sachen, ganz ohne Schmerzen und dann gehe mit gesunden Zähnen wieder und leute an lächeln und andere bemerken mich mehr, durch selbst bewusst sein

Values and Beliefs

- What do they currently believe is true about themselves and the problems they face? Ärzte sind teils rücksichtslos und verursachen Schmerzen, doch viel haben keine Angst, also sind sie änglich
Wurzelbehandlungen müssen schmerzhaft sein Zahnarzt muss betäuben, dass es wirkt

- Who do they blame for their current problems and frustrations? Vorherige Ärzte die Schmerzen verursacht haben
- Have they tried to solve the problem before and failed? Why do they think they failed in the past? Bei leichten dingen ja, aber bohren etc geschaut und oder sogar gar nicht aus angst dass der arzt gleich los legt. Sie sind nicht hin, da ärzte rücksichtslos sind
- How do they evaluate and decide if a solution is going to work or not? Wohlgefühl, garantie keine schmerzen, spezialisiert darauf und gute referenzen
- What figures or brands in the space do they respect and why? Spezialisierte Praxen mit guten referenzen, da sie acht geben
- What character traits do they value in themselves and others? Verständnis, Achtung, Vorsicht, Empathie, Mut, Angstüberwindung
- What character traits do they despise in themselves and others? Achtlosigkeit, Angst, Amateurhaftigkeit, Herablassend, angreifend sein, Verständnislosigkeit
- What trends in the market are they aware of? What do they think about these trends? Verschiedene Bahndlungsmöglichkeiten und Möglichkeiten Schmerzen und Unwohlsein zu lindern. Positive Einstellung gegenüber Innovationen und negative Einstellung gegenüber dem Vorziehen von Marketing anstatt Verbesserung der zahnärztlichen Fürsorge

Places To Look For Answers:

1. Your client's existing customers and testimonials
2. Your client's competitors customers and testimonials
3. Talking with anyone you personally know who matches the target market
4. People oversharing their thoughts and feelings online
 - a. Youtube
 - i. Comments
 - ii. "My journey" type videos
 - b. Twitter
 - c. Facebook
 - d. Reddit
 - e. Other Forums
 - f. Amazon.com Reviews
 - g. Yelp and Google Business/Maps Reviews

