



BUYER PERSONA *erstellen*

appvizer

mehr Informationen: <https://bit.ly/3iD9D5J>



Thomas, CEO eines Start-Up (< 15 Angestellte)

29 Jahre alt, ledig ohne Kinder, Berlin

„Großes erreicht man nicht durch Gewalt, sondern durch Beharrlichkeit.“

IDENTITÄT

Persönlichkeit: ambitioniert, aktiv
passioniert

Interessen: Neue Technologien, Outdoor-Sport, Reisen

Expertise: Wirtschaft und Finanzen

TECHNOLOGIE

Digitale Kompetenz	●	●	●	●	●
Internet	●	●	●	●	●
Software	●	●	●	○	○
Soziale Medien	●	●	●	○	○
Mobiles Arbeiten	●	●	●	●	○

BEDÜRFNISSE

1. Sein Business entwickeln
2. Sein Projekt- und Teammanagement verbessern
3. Proaktiv agieren

ZIELE

1. Mehr Kunden anwerben
2. Die nötigen Tools erwerben
3. Bei Management-Techniken auf dem Laufenden bleiben

BEDENKEN

1. Es ist zu teuer
2. Es dauert zu lange
3. Es ist zu kompliziert
4. Es ist nicht modular oder erweiterbar

BIO / SONSTIGES

Thomas verbringt viel Zeit auf Websites und Foren, die sich mit Unternehmertum beschäftigen. Er ist sehr aktiv in der Berliner Startup-Szene und nimmt regelmäßig an Veranstaltungen (Messen, Konferenzen, Workshops...) teil, die es ihm ermöglichen, sein professionelles Netzwerk auszubauen. Er ist aufmerksam bei Feedback von Dritten und schätzt deren Empfehlungen.

Er interessiert sich für alle Bereiche, die seine Tätigkeit direkt oder indirekt betreffen (technologische Innovationen, Marketingtrends, gute Geschäftspraktiken...), hat aber nicht die Mittel, um sein Wissen in die Praxis umzusetzen.

Vorname, Beruf

Alter, Familienstand, Wohnort

Foto

Eine bildliche Darstellung
der Persona

EINSTELLUNG

Zitat oder Aussage um die Geisteshaltung Ihrer Persona zu beschreiben

IDENTITÄT

Persönlichkeit :

.....

Interessen :

.....

Expertise :

TECHNOLOGIE

Digitale Kompetenz

Internet

Software

Soziale Medien

Mobiles Arbeiten

BESOINS

Mit welchen Problemen könnte sie
konfrontiert werden? Priorisieren Sie!

1.

2.

3.

OBJECTIFS

Mit welchem Ziel würde die Persona Ihr
Produkt nutzen? Priorisieren Sie!

1.

2.

3.

BEDENKEN

Was könnte Ihre Persona davon
abhalten, Ihr Produkt zu nutzen?

1.

2.

3.

BIO / SONSTIGES

Wer ist die Person? Was macht er oder sie beruflich? Was sind seine oder ihre Werte?

Was sind seine oder ihre Verhaltensweisen? Was sind seine oder ihre Gewohnheiten?

Wie erfährt er oder sie von seinen oder ihren Problemen und Möglichkeiten? (Websites, Blogs und Foren...)

Wie sucht er oder sie nach Informationen über Ihre Produkte / Dienstleistungen? Welche Suchanfrage gibt er oder sie ein?

**Nachdem Sie nun Ihre Buyer Persona erstellt haben,
wie wäre es im nächsten Schritt mit Automatisiertem Marketing?**



Guides, Infos und gute Tipps finden Sie hier: <https://bit.ly/3iD9D5J>

appvizer