

Hier ein paar Erläuterungen zu den einzelnen Feldern

Name der Persona: Denke dir einen Namen aus 😊

Foto: Visualisieren hilft!

Beruflicher Werdegang und sozialer Status: Merkmale wie Beruf, Position, Ausbildung, Art des Unternehmens, Einkommen, Erfolge, Anerkennung

Demographie: Merkmale wie Alter, Geschlecht, verwendete Sprachen, Wohnort Familienstand, Vermögen

Hobbys, Lebensstil, Einstellungen: Hobbys, Lebensstil, Lieblingsmarken, Reiseziele, Engagement (Vereine, Ehrenamt ...), Einstellung zu Technik, Design, Social Media...

Erwartungen, Ziele, Emotionen: Welche Herausforderung möchte die Persona meistern? Wie fühlt sie sich dabei? Wie sieht ihr Idealzustand aus?

Häufige Einwände: Frustrationen, Ängste, vermutete Probleme

An der Kaufentscheidung beteiligt: Wen fragt die Persona um Rat? An wem orientiert sie sich?

Bevorzugte Kanäle für Informationen: Woher bezieht die Persona bevorzugt ihre Informationen? Welche Medien nutzt sie?

Unser Angebot: Fasse zusammen, wie ein Angebot sein muss, das diese Persona überzeugt

Name der Persona:

Beruflicher Werdegang und sozialer Status

Demographie

Hobbys, Lebensstil, Einstellungen

Erwartungen, Ziele, Emotionen

A large, empty rectangular box with a thin blue border, intended for writing notes related to expectations, goals, and emotions.

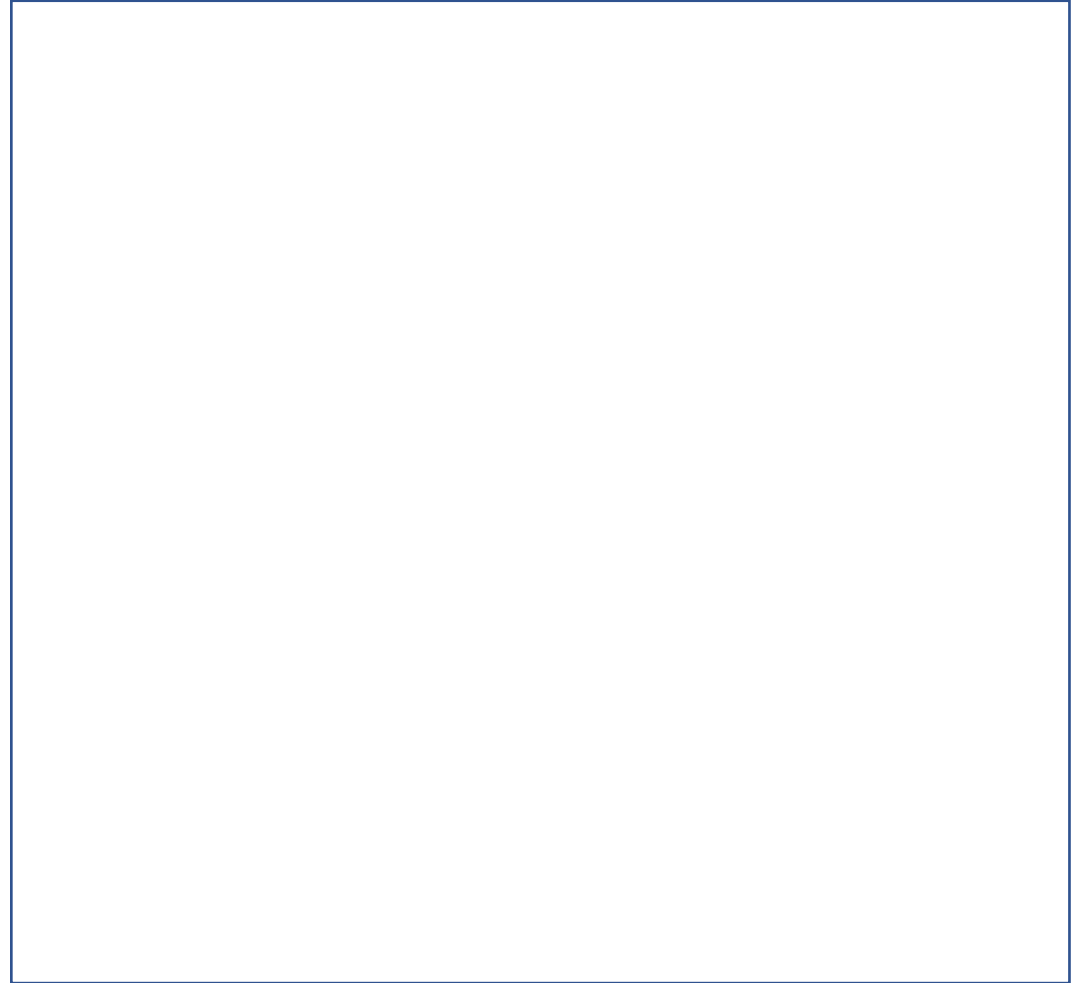
Häufige Einwände

A large, empty rectangular box with a thin blue border, intended for writing notes related to common objections.

An der Kaufentscheidung beteiligt



Unser Angebot



Bevorzugte Kanäle für Informationen

