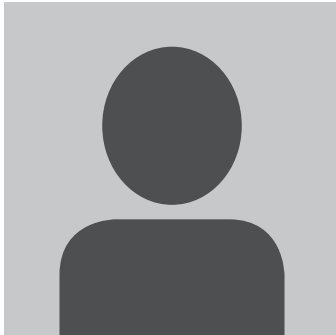




Zitat: Welches Problem der Persona wird gelöst?

Alter: 1 – 100

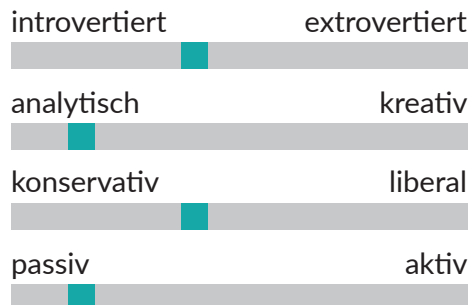
Beruf: Berufsbezeichnung

Familienstand: Single, verheiratet

Wohnort: Stadt

Hobbies: Hobbies

PERSÖNLICHKEIT



Charakterzug 1

Charakterzug 2

Charakterzug 3

Charakterzug 4

ZIELE & ERWARTUNGEN

- Lebensziele, die erreicht werden möchten
- Erwartungen
- Was erwartet sich die Persona wenn sie bei Ihnen kauft?

FRUSTRATIONEN

- Tätigkeiten die vermieden werden.
- Hürden die im Weg stehen Ziele zu verfolgen.
- Alltägliche Probleme die es zu lösen gibt
- Welches Probleme würd durch Ihr Angebot ungelöst bleiben?

NUTZERVERHALTEN

Das Nutzerverhalten beschreibt die Reise der Persona. Welche Probleme könnten für die Persona gelöst werden - welche Wünsche und Ziele bleiben ungelöst? Wie informiert sich die Persona? Liest sie Bewertungsplattformen, fragt sie Freunde und Familie um Rat oder vertraut sie auf Influencer? Über welche Medien und Plattformen wird die Persona auf Ihr Unternehmen aufmerksam? Wie trifft die Persona die Entscheidung über den tatsächlichen Kauf? Was würde die Persona davon abhalten bei Ihnen zu kaufen und stattdessen den Wettbewerb bevorzugen?

MOTIVATION

Ansporn

Angst

Erfolg

Sozialer Kontakt

Wachstum

BEVORZUGTE MARKEN

- Marke 1
- Marke 2
- Marke 3
- Marke 4

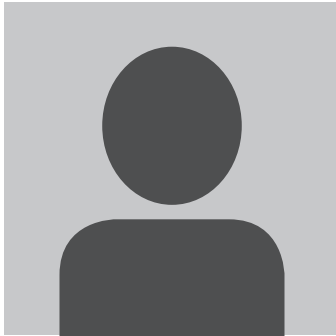
BEVORZUGTE MEDIEN

Zeitung

Fachmagazine

Social Media

Foren & Erfahrungsberichte



ZIELE & ERWARTUNGEN

-
-
-

FRUSTRATIONEN

-
-
-
-

NUTZERVERHALTEN



MOTIVATION

Ansporn

Angst

Erfolg

Sozialer Kontakt

Wachstum

BEVORZUGTE MARKEN

-
-
-
-

BEVORZUGTE MEDIEN

Zeitung

Fachmagazine

Social Media

Foren & Erfahrungsberichte

Alter:
Beruf:
Familienstand:
Wohnort:
Hobbies:

PERSÖNLICHKEIT

introvertiert extrovertiert

analytisch kreativ

konservativ liberal

passiv aktiv