

PERSONA



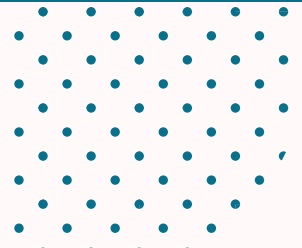
PERSONA



NAME:
FAMILIENSTAND:
WOHNORT:

BILDUNGSSTAND:
BERUF:
EINKOMMEN:

LEBENS MOTTO:



DIE MOTIVATION:

• WAS IST MOTIVATION SICH FÜR DEIN ANGEBOT ZU INTERESSIEREN?

WELCHE PROBLEME PLAGEN SIE?

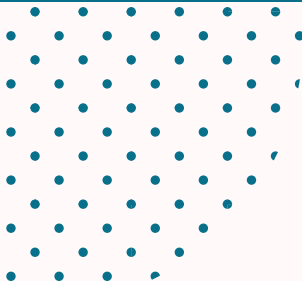
WELCHES BEDÜRFTNISS SOLL DURCH DIE LÖSUNG BEFRIEDIGT WERDEN ?

DIE VORTEILE:

WELCHE PERSÖNLICHEN VORTEILE VERSPRICHT SICH DIE PERSONA BEIM KAUF DEINES PRODUKTS?

WIE IST DIE RANGFOLGE?

WELCHE UNTERSTÜTZUNG BIETET UNSERE LÖSUNG DER PERSONA?



DIE ÜBERLEGUNG:

• WELCHE ÜBERLEGUNGEN HAT SIE BEIM KAUF DEINES PRODUKTS ?

WELCHE BEDENKEN HALTEN SIE VOM KAUF AB ?

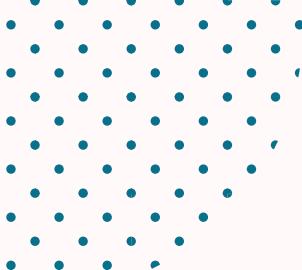
WAS BEEINFLUSST IHREN KAUF ?

DIE CUSTOMER JOURNEY:

WIE SIEHT DIE WIE SIEHT DIE ENTSCHEIDUNGSFINDUNG
DER PERSONA AUS ?

WIE INFORMIERT SICH DIE PERSONA ? WIE VERGLEICHT SIE ?

WANN TRIFFT SIE DIE ENDGÜLTIGE KAUFENTSCHEIDUNG UND WER HAT
EINFLUSS AUF DIESE ENTSCHEIDUNG ?



DIE CUSTOMER JOURNEY:

WO HOLT SIE SICH HILFE, UM DIESE ENTSCHEIDUNG ZU TREFFEN ?

DIE ÜBERZEUGUNG:

WELCHER ENTSCHEIDENDE FAKTOR DEINES PRODUKTS ÜBERZEUGT DIE PERSONA ZUM KAUF ?

WELCHE FAKTOREN BIETEN DIE KONKURRENTEN ?

KANNST DU DICH HERVORTUN IN DEN AUGEN DER PERSONA?