



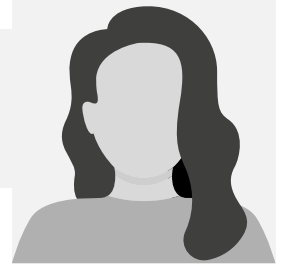
# ENTWICKLUNG VON B2C BUYER PERSONAS

— PLANUNGSTEMPLATE —





Name:



### 1. Für welches Produkt/Service wird das Persona Profil erstellt?

- Produkt / Dienstleistung
- Direkte Wettbewerber
- Substitutionsprodukte und Alternativlösungen

### 2. Wie sieht der demografische Hintergrund der Persona aus?

- Alter
- Geschlecht
- Familienstand
- Wohnort, Wohnverhältnis
- Hobbies, Interessen
- Soziale Herkunft
- Nationale Herkunft
- Beruf / Tätigkeit
- Ausbildung

### 3. Welche charakteristischen Verhaltensweisen hat die Persona?

- Auftreten und Erscheinungsbild
- Bevorzugte Kommunikationskanäle
- Informationsverhalten (on-/offline)
- Einkaufsverhalten (on-/offline)
- Auffindungsort
- Lösungsfindung
- Beeinflusser und Ratgeber

### 4. Welche Erwartungen, Ziele & Emotionen sind mit dem Kauf verbunden?

- Zielerreichung
- Problemlösung
- Nutzen
- Gefühle
- Ängste
- Begeisterungspotenzial



## 5. Welche Herausforderungen hat die Persona zu lösen?

- Produktauswahl
- Anbietersauswahl
- Vorurteile

## 6. Wie sieht die ideale Lösung für die Persona aus?

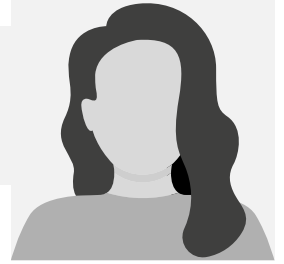
- Welches einzigartiges Merkmal gibt es um die Persona zu überzeugen?
- Wie können wir der Persona helfen die Herausforderung zu meistern?
- Wie können wir ihre Erwartungen erfüllen bzw. übertreffen?
- Wie helfen wir, dass sie ihre Ziele erreicht?

## 7. Welche Einwände oder Zweifel könnte die Persona haben?

- Warum würde die Persona unser/e Produkt/Dienstleistung nicht kaufen?
- Welche Gegenargumente können aufkommen?
- Was könnte sie stören oder verunsichern?
- Welche alternativen Lösungsszenarien gibt es aus Sicht der Persona?
- Welche Nachteile hat Ihr Produkt/ Service/Unternehmen aus Sicht der Persona?



Name:



1. Für welches Produkt/Service wird das Persona Profil erstellt?

2. Wie sieht der demografische Hintergrund der Persona aus?

3. Welche charakteristischen Verhaltensweisen hat die Persona?

4. Welche Erwartungen, Ziele & Emotionen sind mit dem Kauf verbunden?

5. Welche Herausforderungen hat die Persona zu lösen?




**6. Wie sieht die ideale Lösung für die Persona aus?**

**7. Welche Einwände oder Zweifel könnte die Persona haben?**

**wazek & partner**  
c o m m u n i c a t i o n s   g m b h

 Bürgerstraße 6, 4020 Linz

 [www.wazek.com](http://www.wazek.com)

 +43 732 34 86 35 0

 [office@wazek.com](mailto:office@wazek.com)