

Vorlage: Persona & Informationen



Die Persona steht stellvertretend für eine klar definierte Zielgruppe. Marketing-Maßnahmen werden gezielt auf die Persona zugeschnitten. Die Daten zu dieser Persona sind in einem Unternehmen meist vorhanden durch (anonymisierte) Gespräche, Umfragen oder Feedback. Ein Produkt oder eine Dienstleistung kann auch auf verschiedene Personae (Zielgruppen) abgestimmt sein.

Tipp: je klarer und gezielter die Zielgruppe, desto effektiver können Maßnahmen entwickelt und umgesetzt werden.

Foto der fiktiven Person

Stock-Foto nehmen oder unter <https://thispersondoesnotexist.com/> fündig werden

Warum ein Foto wichtig ist?
Beim Erstellen von Botschaften oder Social Media Postings fällt es Ihnen bestimmt leichter, ein Gesicht vor Augen zu haben, für das sie gerade schreiben.

Die Lebenswelt (Karriere, Bildung, Familie):

- Welchen Beruf übt die Persona aus?
- Wie sind die familiären Verhältnisse?
- Was ist der Persona im Leben wichtig?

Demographie:

- Alter
- Geschlecht
- Wohnort
- Wohnverhältnis

Charakterisierung:

- Ist die Persona eine aufgeschlossene, kritische, lebenslustige, komplizierte,... Person?
- Welche Wertvorstellungen hat diese Persona? (sozial, ökologisch,...)
- Wie ist das Informationsverhalten (online und offline)?
- Wie kommuniziert die Persona?

Inhalte:

- Welche Websites besucht die Persona (regelmäßig)?
- Welche Themen interessiert die Persona?
- Welche Art von Content schätzt sie am meisten? (Video, Bild, Audio, Text,...)

Erwartungen & Ziele (Business-Kontext):

- Welche Ziele verfolgt die Persona im Unternehmen?
- Welche Fragen stellt sich die Persona beim Recherchieren eines Produkts bzw. Dienstleistung?

Herausforderungen (Business-Kontext):

- Für wieviele Personen ist die Persona im Unternehmen verantwortlich?
- Welche Hürden muss die Persona (intern) überwinden um eine Kaufentscheidung zu treffen?

Häufige Einwände:

- Warum würde die Persona Ihr Produkt bzw. Dienstleistung nicht kaufen bzw. verwenden?
- Welche Gegenargumente können aufkommen?
- Was könnte die Persona verunsichern?

Ideale Lösung:

- Welche Lösung bietet Ihr Produkt bzw. Dienstleistung?
- Welche Ziele kann die Persona dadurch erreichen?
- Wie können die Erwartungen der Persona übertroffen werden?
- Mit welchen Emotionen kann die Persona abgeholt werden?

Persona



Foto

Zitat:

Die Lebenswelt (Karriere, Bildung, Familie):

Demographie:

Charakterisierung:

Inhalte:

Erwartungen & Ziele (Business-Kontext):

Herausforderungen (Business-Kontext):

Häufige Einwände:

Ideale Lösung: