Vorlagen für Persona-Profile

Persona-Profil Anleitung

Hintergrund zur Person (Beruf, Karriere, Bildung, Familie):
— Wie sieht der/die typische/r Vertreter:in dieser Kundengruppe aus?
— Welchen Beruf übt der/die Vertreter:in aus?
— Wie sind die familiären Verhältnisse?
— Was ist der Person im Leben wichtig?

Demographie:
— Alter
— Geschlecht
— Wohnort
— Wohnverhältnis

Foto:
Wie sieht der/die typische/r Vertreter:in der Gruppe aus?

Identifikatoren:
— Was macht die Persona aus (z. B. Hobbies, Interessen)?
— Wie ist ihr Auftreten?
— Welches sind ihre bevorzugten Kommunikationskanäle?
— Wie ist ihr Informationsverhalten (on-/offline & welche Kanäle)?
— Wie ist das Einkaufsverhalten (on-/offline)?
— Wer übt Einfluss auf die Persona aus (Freund:innen, Arbeitskolleg:innen, Vorbilder etc.)?

Erwartungen, Ziele & Emotionen:
— Was möchte die Persona mit dem Kauf erreichen?
— Welche Probleme will sie lösen?
— Welchen Nutzen will sie erzielen?
— Welche Ängste könnte sie haben?
— Und welche Gefühle könnten dies alles begleiten?
— Und was könnte sie ganz besonders begeistern?

Herausforderungen:
— Welche Herausforderungen treten für die Persona bei der Kaufentscheidung bzw. Anbieter- & Produktauswahl auf?
— Womit hat sie zu kämpfen?
— Was fällt ihr schwer?

Häufige Einwände:
— Warum würde die Persona unser/e Produkt/Dienstleistung nicht kaufen?
— Welche Gegenargumente können aufkommen?
— Was könnte sie stören oder verunsichern?

Ideale Lösung:
— Wie können wir der Persona helfen, die Herausforderung zu meistern?
— Wie können wir ihre Erwartungen übertreffen?
— Mit welchen Emotionen können wir die Persona abholen?
— Wie helfen wir, dass sie ihre Ziele erreicht?

Persona-Profil Beispiel

Hintergrund zur Person (Beruf, Karriere, Bildung, Familie):
- Sophia ist eine erfolgsorientiere Marketingleiterin.
- Sie hat BWL studiert und arbeitet nach diversen Stationen im Ausland seit zwei Jahren in der Firma.
- Sie möchte erfolgreich im Beruf sein.

Demographie:
- Weiblich
- 42 Jahre alt
- Vorort von Köln
- Wohnung, sie lebt alleine

Foto:

Identifikatoren:
- Sophia geht neben der vielen Arbeit boxen. Außerdem geht sie für ihr Leben gern tanzen und singen.
- Sie achtet auf ihr Äußeres und geht gerne Markenklamotten shoppen.
- Sie informiert sich intensiv über das Internet, bevorzugt Käufe aber in Geschäften bzw. nur nach direktem Gespräch mit einem Berater im Geschäft/beim Anbieter.
- Sie ist auf Instagram und LinkedIn aktiv.
- Große Kaufentscheidungen bespricht sie mit ihrer Familie und Freunden.

Erwartungen, Ziele & Emotionen:
- Sie braucht einen neuen Laptop für ihren Job.
- Er soll schnell sein, eine leise Tastatur und eine gute Bildschirmauflösung haben.
- Da es so eine große Auswahl im Markt gibt, ist sie ein bisschen verunsichert.

Herausforderungen:
- Es ist das nicht erste Mal, dass Sophia einen Laptop kauft. Allerdings ist es das erste Mal, dass ihr Arbeitgeber freie Hand lässt. Das Budget ist generös, gerade deswegen möchte sie keinen Fehlkauf machen.
- Sie weiß, was GBs und RAM ist, aber darüber hinaus sieht sie sich nicht als Computer-Freak. Am liebsten würde sie die Entscheidung jemand anders überlassen.
- So bald wird sie keinen neuen bekommen, also muss dieser für die nächsten fünf Jahre halten.

Häufige Einwände:
- Preis, Preis, Preis. Trotz großzügigem Budget möchte Sophia sich nicht über den Tisch ziehen lassen. Off- und online gibt es manchmal große Preisunterschiede.
- Sie möchte an ihrem Feierabend nicht 20 Fachhändler besuchen, um ihre Wahl zu treffen.

Ideale Lösung:
- Wir können Sophia die Sicherheit geben, dass unsere Produkte von guter Qualität sind. Allerdings sind sie auch preislich im gehobenerem Segment. Unsere guten Bewertungen auf unseren Produktseiten und allgemein im Netz werden sie hoffentlich überzeugen.
- Unsere Produktentwickler haben lange an unserer Tastatur getüftelt, damit sie leise ist. Diese Info scheint aber noch nicht im Markt angekommen zu sein. Und wie bekommen wir Sophia in unser Ladengeschäft, damit sie es erfährt?

Persona-Profil: Vorlage #1 [Name + Typ]

Hintergrund zur Person (Beruf, Karriere, Bildung, Familie):

Demographie:

Foto:

Identifikatoren:

Erwartungen, Ziele & Emotionen:

Herausforderungen:

Häufige Einwände:

Ideale Lösung:

Persona-Profil: Vorlage #2 [Name + Typ]

Hintergrund:
- Alter
- Geschlecht
- Familienstand
- Wohnort
- Bildung
- Einkommen
- Berufliche Stellung

Social-Media-Profile der Persona:

Bevorzugte Kommunikationskanäle & Informationsquellen:

Charakter:

Introvertiert	↔	Extrovertiert
Analytisch	↔	Kreativ
Konservativ	↔	Liberal
Passiv	↔	Aktiv

Drei Haupteigenschaften der Persona:
1.
2.
3.

Was macht die Persona in ihrer Freizeit?

Ziele:
- Berufliche Ziele:
- Persönliche Ziele:
- Aufgaben, denen sich die Persona stellen möchte:
- Erfahrungen, die die Persona machen möchte:

Herausforderungen:
- Frustrationen, die die Persona zu vermeiden versucht:
- Hindernisse, die die Persona davon abhalten, ihre Ziele zu erreichen

Was sind die tiefsten Wünsche der Persona?

Persona-Profil: Vorlage #3 [Name + Typ]

Foto:

Biografie/Hintergrund:

Motivation:

Status
Persönliches Wachstum
Soziales Engagement
Umweltbewusstsein
Preisbewusstsein
Komfort

Repräsentatives Zitat:

Ziele:
- Berufliche Ziele:
- Persönliche Ziele:
- Aufgaben, denen sich die Persona stellen möchte:

Charakter:

Introvertiert ⟷ Extrovertiert
Analytisch ⟷ Kreativ
Konservativ ⟷ Liberal
Passiv ⟷ Aktiv

Demographie:
- Alter
- Familienstand
- Beruf
- Wohnort

Beliebte Kanäle:
Mobil
E-Commerce
Soziale Netzwerke
Echtes Leben

Herausforderungen:
- Frustrationen
- Hindernisse
- Einwände

Beliebte Marken:

Zur kompletten Anleitung geht‘s hier lang:

https://www.netspirits.de/blog/personas-erstellen/

Dürfen wir dein digitales Wachstum beschleunigen?

netspirits GmbH & Co. KG
Im Klapperhof 33
50670 Köln
T +49 (0)221 6400 570
E kontakt@netspirits.de
W netspirits.de