

Buyer Persona Template



Demographie

Diese Daten können aus bestehenden Kundenprofilen, Analyse-Teams und -Tools sowie aus der Marktforschung gewonnen werden.

Name

Alter

Geschlecht

Wohnort

Familienstand

Bildungsstand

Einkommen



Berufsstatus

Diese Daten können von bestehenden Kunden (Interviews, Website-Formulare usw.) und internen Teams (Vertrieb, Kundenbetreuung usw.) bezogen werden.

Berufsbezeichnung

Stellenebene
(Manager, Profi, Spezialist, etc.)

Industrie



Psychographie

Diese Daten können aus Interviews, Fragebögen, Social Media Q&A's, etc. gewonnen werden.

Berufliche Ziele

Persönliche
Ziele

Überzeugungen und
Werte*



Pain Points und Herausforderungen

Diese Daten können von internen Teams (Vertrieb, Kundenbetreuung, Veranstaltungen) und Interviews, Fragebögen, Fragen und Antworten in sozialen Medien usw. gesammelt werden.

Größte Probleme und Pain Points

Hindernisse bei der Bewältigung der Herausforderungen

Irrationale und rationale Ängste*



Einflüsse und Informationsquellen

Diese Erkenntnisse können aus der Markt- und Wettbewerbsforschung sowie aus bestehenden Kundenprofilen gewonnen werden.

Bevorzugte Blogs, soziale Netzwerke und Websites

Bevorzugte Medien (Digital und Druck)

Wichtige Influencer und Vordenker

Bevorzugte Veranstaltungen, Konferenzen (online/offline)*



Kaufprozess

Diese Daten können von internen Teams - Vertrieb, Kundenbetreuung, Sozialwesen, Analytik - stammen.

Rolle im Prozess der Kaufentscheidung

Potenzieller Lebenszyklus

Was hindert sie daran, einen Kauf zu tätigen?

*Ein Sternchen kennzeichnet ein optionales Feld, das je nach Geschäfts-/Industrietyp einzufügen ist.