

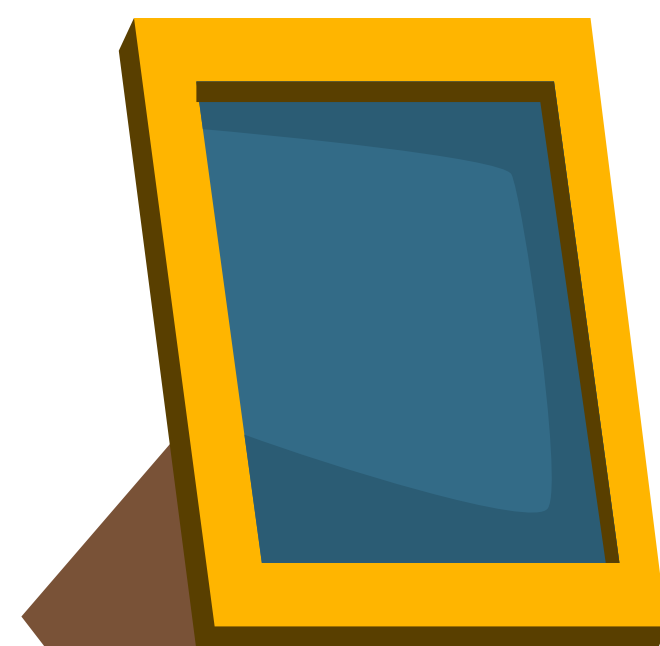
havendo - Inbound Marketing

Persona Vorlage:

1. Vorlage einer Persona
2. Beispiel einer Persona
3. Blanko Vorlage zum selbst gestalten



VORLAGE: NAME, BERUF



FOTO

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

HINTERGRUND ZUR PERSON

(Beruf, Karriere, Bildung, Familie)

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



DEMOGRAPHIE & IDENTIFIKATIONEN

- Alter & Geschlecht
- Wohnort
- Wohnverhältnis
- Was macht die Persona aus (z. B.: Hobbys, Interessen)?
- Wie ist ihr Auftreten?
- Wie ist das Einkaufsverhalten (On-/Offline)?
- Wer übt Einfluss auf die Persona aus (Freunde, Arbeitskollegen, Vorbilder etc.)?

ERWARTUNGEN & ZIELE

- Was möchte diese Persona mit dem Kauf erreichen?
- Welche Probleme will sie lösen?
- Welchen Nutzen will sie erzielen?
- Und welche Gefühle könnten dies alles begleiten?
- Welche Ängste könnte sie haben?
- Und was könnte sie ganz besonders begeistern?



INFORMATIONSBESCHAFFUNG

- Welches sind ihre bevorzugten Kommunikationskanäle?
- Welche Social Media Netzwerke werden von ihr genutzt und weshalb?
- Wie ist das Informationsverhalten (On-/Offline & welche Kanäle)?

HERAUSFORDERUNGEN

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



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?

HÄUFIGE EINWÄNDE

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



BEISPIEL: CHRISTIAN, GESCHÄFTSFÜHRER



FOTO

HINTERGRUND ZUR PERSON

(Beruf, Karriere, Bildung, Familie)

- Christian ist GF eines KMU in Westdeutschland.
- Er hat BWL/Wirtschaftsingenieurwesen studiert und die Firma selbst gegründet.
- Er ist verheiratet, hat 2 Kinder.
- Christian reist viel für die Firma und ist eher locker drauf.



DEMOGRAPHIE & IDENTIFIKATIONEN



- 53 Jahre alt, Männlich
- Haus mit Garten, in einem Vorort von Frankfurt wo er mit seiner Frau und den Kindern wohnt.
- Christian hat keine Zeit mehr für Hobby aber wenn er etwas machen würde, dann würde er gerne seiner Leidenschaft dem Motorradfahren nachgehen.
- Er trägt berufsbedingt Hemd, dazu jedoch Jeans und Businesschuhe. Auf die Krawatte verzichtet er, wenn es geht.
- Seine Kleidung kauft er sowohl online als auch offline, wie es gerade passt.
- Er wird von seiner Frau und anderen Geschäftsführern beeinflusst. Er ist Mitglied in einem Businessverein für GF.

ERWARTUNGEN & ZIELE

- Christians Kunden sind ausschließlich auf Empfehlung zu Ihm gekommen. Die jetzigen Kunden sind unhöflich und wollen den Preis drücken. Er möchte sich nicht mehr von ihnen abhängig machen und will in die digitale Sichtbarkeit um neue Kunden zu gewinnen.
- Er will mit dem Unternehmen wachsen und die Kundenabhängigkeit nicht mehr auf einzelne Köpfe verteilen. Damit sichert er langfristig den Erhalt und den Erfolg des Unternehmens.
- Da Werbung kostet, er keine Zeit hat sich selber mit der Thematik Marketing auseinanderzusetzen & auch keine Strategieplanung durchführen kann, sucht er eine Person die für Ihn das in seinem Unternehmen umsetzt. Dabei würde er das gerne als Projektarbeit nehmen und nicht eine Person komplett einstellen.



INFORMATIONEN-BESCHAFFUNG

- Christian ist bei LinkedIn, Facebook & Instagram. Beim letzteren aber eher wegen seiner Kinder
- Meistens liest Christian Fachzeitschriften seiner Branche ansonsten das Handelsblatt oder er googelt zu seine Fragen.
- Christian liebt alles online. Bevorzugt in der Bahn, wenn er unterwegs ist.

HERAUSFORDERUNGEN

- Er kann die Arbeit nicht selber übernehmen und seine Mitarbeiter sind ebenfalls im Tagesgeschäft eingebunden.
- Christian sucht eine Lösung die sich später automatisch um das Marketing kümmert.
- Er weiß noch gar nicht was Inbound Marketing ist oder was genau er braucht.
- Wo soll er mit seiner Suche bloß anfangen? In seinem Businessverein konnten sie ihm auch nicht weiterhelfen. Also goggelt er seine Fragen.
- Wie soll er wissen ob es besser ist eine Agentur zu beauftragen oder eine einzelne Person? Wie kann man die Referenzen nachprüfen. Mit was für Preisen muss man rechnen?



IDEALE LÖSUNG:



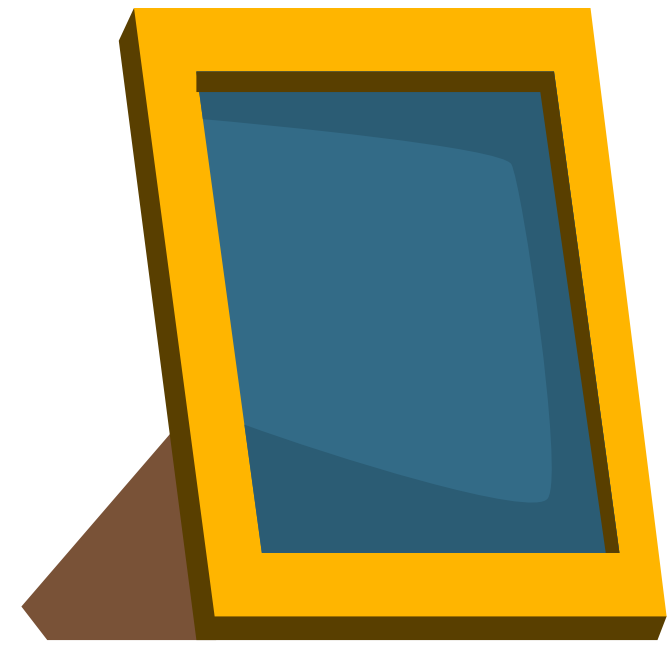
- Marketingaufbau aus einer Hand. Verständnis für das gesamte Unternehmen da BWL Hintergrund.
- Technisches Verständnis in Sachen Website, Online-Kundenakquise & SEO.
- Er mag die Kommunikation auf Augenhöhe, sowohl mit den Fachkräften als auch mit GF.
- Feste Preise & einen klaren Ablaufplan für seine Umsetzung, damit er weiß wieviel es kostet & ab wann er mit dem Erfolg rechnen kann.
- Preispaket bei dem es nicht nur um die Beratung sondern auch Mitarbeit geht.

HÄUFIGE EINWÄNDE

- Er möchte nicht in das Projekt einbezogen werden, aber auch keine Klagen hören.
- Wenn ich nicht in das Team passe möchte er einen Rücktritt machen können.
- Zu wenig Erfahrungen von Referenzfirmen auf der Website.
- Remote arbeiten, kann das für die Projektarbeit klappen?



DEINE PERSONA:



FOTO



INFORMATIONSBESCHAFFUNG

HINTERGRUND ZUR PERSON

(Beruf, Karriere, Bildung, Familie)



HERAUSFORDERUNGEN



DEMOGRAPHIE & IDENTIFIKATIONEN



IDEALE LÖSUNG:

ERWARTUNGEN & ZIELE



HÄUFIGE EINWÄNDE

