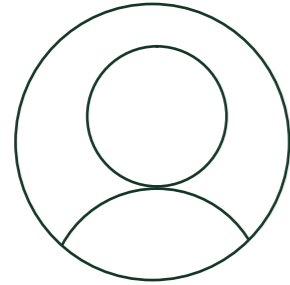


PERSONAE

Um sich den wichtigsten Zielgruppen anzunähern, hilft die Erstellung von Buyer Personas. Sie machen plastisch, für wen und welche Lebenswelten die Marke relevant ist. Für dieses Verständnis ist es notwendig, die Motivation, Ziele, Frustrationen und Persönlichkeit der Zielgruppe zu kennen. Für die Erstellung von Buyer Personae eignen sich qualitative Experteninterviews oder Erfahrungswerte, nicht aber die eigene Phantasie.



Name (w/m/d): _____

Alter: _____

Branche: _____

Beruf: _____

Persönlichkeit:

Rolle im Unternehmen:

Lebenswelt:

Motivation:

Ziele:

Frustrationen:
