

# Template: Buyer Persona.



**Max Mustermann**

## Beruflicher Hintergrund

- › Einkommen
- › Ausbildung
- › Karrierestufe
- › Karriereziele

## Demografie

- › Geschlecht
- › Alter
- › Wohnort
- › Herkunft
- › Familienstand

## Psychografische Merkmale

- › Ziele im Leben
- › Stärken und Schwächen
- › Motivation, Wünsche, Hoffnungen, Bedürfnisse

## Lebensstil

- › Ist die Person sparsam oder großzügig?
- › Wie gestaltet die Person ihre Freizeit und mit wem?
- › Macht die Person Sport, besucht sie Konzerte oder kocht sie gerne?
- › Welches Smartphone nutzt die Person und wie (häufig) nutzt sie es?

## Kaufverhalten

- › Wo und wann kauft die Person üblicherweise ein?
- › Wie hoch ist die Aufmerksamkeitsspanne der Person?
- › Warum kauft die Person und warum kauft sie nicht?
- › In welcher Phase der Buyer's Journey befindet sich die Person?

## Probleme

- › Vor welchen Problemen und Herausforderungen steht die Person?
- › Ist die Person bereit, Risiken einzugehen?
- › Hat die Person einen Lösungsansatz oder können wir ihr damit helfen?

# Template: Buyer Persona.



**Beruflicher Hintergrund**

**Demografie**

**Psychografische Merkmale**

**Lebensstil**

**Kaufverhalten**

**Probleme**