

# FRAGEN AN DIE BUYER PERSONA

## Das perfekte Abbild Deines Wunschkunden

Mit einer Buyer Persona wird ein typischer Kunde einer bestimmten Zielgruppe abgebildet. So kann ein genauer Blick auf die Zielgruppe gewonnen werden. Akteure erhalten einen besseren Blick auf ihren Wunschkunden und können die Zielgruppe detaillierter betrachten.

Die Daten für das Erstellen einer Buyer Persona werde z. B. durch Interviews im Kundenkreis erhoben. Es ist durchaus möglich, dass ein Unternehmen mehrere Buyer Personas benötigen um einen guten Einblick in die Zielgruppe zu erhalten.



**Der Fragenkatalog hängt immer auch von der Zielgruppe und dem Wunschkunden ab. Bedenke, je mehr Du über Deinen Wunschkunden weißt, umso genauer kannst Du Dein Angebot auf seine Bedürfnisse zuschneiden.** Die aufgeführten Fragestellungen sind beispielhaft und sollen einen ersten Überblick über mögliche Fragen ermöglichen.

Wichtig ist auch, dass Deine Buyer Personas ein Gesicht erhalten und somit eine echte Identität. Füge Deinen Personas auf jeden Fall ein Bild zu!

**Folgende Fragestellungen solltest Du beim Erstellen einer Buyer Persona im Kopf haben:**

- Wie sieht der Vertreter meiner Zielgruppe aus? Wie heißt er oder sie?
- Einkommen, Familienstand, Wohnort, Alter und Geschlecht
- Berufliche Vita, aktueller Beruf, Arbeitsstelle, Position mit Entscheidungsbefugnis
- Welche Hobbys und Interessen hat die Person?
- Mit welchen Marken kann sich die Person identifizieren?
- Wie ist sein Charakter (kritisch, unkompliziert, offen, anspruchsvoll, lebenslustig, aufgeschlossen, mürrisch)?

- Wie sieht die Mediennutzung der Person aus (Handy, Apps, Fernseh)
- Über welche Kanäle informiert sich die Person, welche Content-Formate können hier passen?
- Nach welchen Themen und Begriffen (Keywords) sucht die Person z. B. im Internet?
- Wie sieht der persönliche Entwicklungsplan der Person aus, was möchte diese in 1, 3, 5 Jahre erreichen?
- Was sind die persönlichen Bedürfnisse?
- Welche Probleme möchte der Kunde lösen? Welcher Mehrwert ergibt sich für ihn daraus?
- Hat die Person Ängste oder Sorgen?
- Mit welchen Vorteilen kann die Person überzeugt werden?
- Gibt es eine ideale Lösung für den Kunden - und wenn ja, wie sieht diese aus?
- Ergeben sich Fragen für die Person und können wir mit unserem Angebot die passenden Antworten liefern?

**Im B2B-Bereich kann die Buyer Persona mit weiteren Fragestellungen detaillierter beschrieben werden:**

- Ist die Person Verantwortungsträger (Personal, Budget,...)
- Wenn ja, welche Entscheidungen darf diese treffen?
- Gibt es weitere Personen, die im Entscheidungsprozess involviert sind?
- Besteht ein finanzielles oder persönliches Risiko für die Person oder das Unternehmen?
- Bestehen Ängste (z. B. vor falschen Entscheidungen, Budgetfragen, Karriere)
- Was sind die Kompetenzen der Buyer Persona, wie ist der fachliche Background?
- Besteht Mitarbeiterverantwortung und wenn ja für welche Anzahl?
- Was möchte er (z. B. für die Firma) erreichen? Was ist die Motivation der Buyer Persona?
- Welche Argumente werden für die Entscheidungsfindung benötigt?
- Welche Forderungen werden seitens der Buyer Persona an einen B2B-Partner gestellt?

Du benötigst Hilfe beim Erstellen einer Buyer Persona?  
[www.wortreich-marketing.de](http://www.wortreich-marketing.de)