

Persona Rita Reiter



Persona-Entwicklung als Marketing-Tool

aus: Beratungsmethoden-Set V2023



Warum sind Personas Business Booster?



Personas sind wie dein persönlicher Kunden-Kompass. Sie helfen dir, deine Kunden richtig zu verstehen und dein Angebot so zu gestalten, dass es ihnen ein Lächeln ins Gesicht zaubert.

Und hier sind die drei Schlüssel, um diesen Kompass zu nutzen:

1. Profil-Erstellung: Personas sind wie ein Steckbrief für deine idealen Kunden. Sie sind fiktiv, aber basieren auf echten Daten über deine Kundengruppen.

2. Kundenverständnis: Mit Personas kannst du tief in die Welt deiner Kunden eintauchen. Sie helfen dir, ihre Bedürfnisse, Wünsche und Herausforderungen besser zu verstehen.

3. Business-Booster: Personas helfen Dir, Dein Produkt, Webseite, Werbekampagne optimal auf Deine Kunden auszurichten. Und wenn Du bei einer Entscheidung überlegst: „Wie mache ich es richtig?“. Dann denke an Deine Persona und entscheide, dass es ihr gefällt.



Persona _____ **VORNAME NACHNAME** _____

Foto

Foto einer möglichen Persona

Hintergrund

Welche Interessen und Hobbys hat sie?
Was begeistert diese Persona?
Welche Werte hat sie?

Demografie

Name, Alter, Ausbildung, Beruf,
Lebenssituation

Zitat,

das gut zur Person passen könnte.

Bedürfnisse

Welche Ziele Wünsche und Bedürfnisse hat die Person in Bezug auf Euer Produkt?
Welche Einwände könnte sie haben?

Sprachstil

Welche Wörter benutzt sie im Zusammenhang mit Eurem Produkt?
Was würde die Person auf Google eingeben, um Euch zu finden?



Foto



Hintergrund

Rita ist begeisterte Reiterin. Sie hat ein eigenes Pferd und nutzt jede freie Minute, um beim Pferd zu sein. Sie ist naturverbunden und legt Wert auf Qualität. Sie kauft und isst gerne Bio. Jagd mag sie nicht. Sie postet viele Pferde-Fotos per Insta und ist so in Kontakt mit ihren Freundinnen. Sie kleidet sich praktisch und stilvoll.

Demografie

25 Jahre
Weiblich
Studentin
Single
Wohnt in einer kleineren Uni-Stadt in D

Zitat

das gut zur Person passen könnte.

„Das Glück der Erde
liegt auf dem Rücken
der Pferde.“

Bedürfnisse & Einwände

Rita kauft ihre Kleidung gerne in kleinen Boutiquen, wo sie die Ware ausprobieren kann und sich von der Qualität überzeugen kann. Auch bei starker Beanspruchung beim Reiten sollten sie robust sein. Sie mag kleine Läden mit Menschen. Wenn Sie Online kauft, möchte sie sichergehen, dass auch hier die Qualität wirklich stimmt. Sie hat keine Liste, etwas wieder zurückzusenden.

Sprachstil

Offener Sprachstil, mit Jargon-Wörtern wie Duchgehen, Passage, Kolik. Sie hat eine ruhige und geduldige Sprechweise, die von der Notwendigkeit herrührt, mit Tieren zu arbeiten, die auf Lärm und Stress reagieren können.

Typische Google Suchanfrage für Kleidung könnte sein "Damen Funktionsjacke wasserdicht stylisch"



Consulting Methodenkoffer

In meinem Consulting-Methodenkoffer habe ich eine Menge Tools, die ich gerne benutze. Mein Top 5 finden Sie hier (gratis als PDF):



[Sales Excellence Canvas](#)



[Persona-Entwicklung](#)



[SWOT-Analyse](#)



[Eisenhower Matrix](#)



[Marketing Mix / 4P-Matrix](#)



Sie haben Fragen oder benötigen Unterstützung für Ihr Team?
Senden Sie mir einfach eine Email florian@umbrellatoday.de



umbrella today consult
www.umbrellatoday.de

Suchen Sie Unterstützung?

Hier gibt's **Unterstützung**. Ich helfe Ihnen (das ist mein Job) bei:

- ✓ Marketing-Konzepten und Unternehmensberatung.
- ✓ Agiles Arbeiten.
- ✓ Workshops und Moderation.

Schicken Sie mir eine E-Mail florian@umbrellatoday.de

