

# Buyer Persona Vorlage

## 1. Allgemeine Informationen zur Persona

Name (fiktiv):

Region/Standort:

Alter:

Berufsbezeichnung/Position:

Unternehmensgröße und Branche:

## 2. Hintergrund

Berufliche Erfahrung:

Karrierestadium:

Arbeitsstil:

## 3. Ziele und Anforderungen

Primäre Ziele:

Sekundäre Ziele:

Prioritäten in der Software-Nutzung:

## 4. Herausforderungen und Schmerzpunkte

Aktuelle Herausforderungen:

Schmerzpunkte in der aktuellen Arbeitsweise:

Anforderungen an die Software-Funktionalität:

## 5. Informations- und Kaufverhalten

Informationsquellen:

Bevorzugte Kanäle:

Einflussfaktoren für die Kaufentscheidung:

## 6. Bevorzugte Kommunikation und Ansprache

Kommunikationsstil:

Bevorzugte Tonalität:

Wichtige Ansprachepunkte:

## 7. Typische Einwände und Bedenken

Einwände gegen neue Software:

Vorbehalte bei der Implementierung: