

BACKGROUND / BIO

Name, Position im Unternehmen, Funktion, Branche, Familienstand

Welche Probleme und täglichen Herausforderungen will die Person lösen?

FRUSTRATIONEN

DEMOGRAFIE

Gender, Ausbildung, Verdienst, Alter, Lebensumstände

Was bieten Sie, um die Frustrationen und Probleme der Person lösen zu können?

LÖSUNGEN

PERSÖNLICHKEIT

Extravertiert, introvertiert, begeisterungsfähig, faktenbezogen usw.

Warum könnte die Person Ihr Produkt bzw. Ihre Dienstleistung nicht als Lösung kaufen wollen? Diese Einwände gilt es in der Kommunikation mit der Zielgruppe zu entkräften.

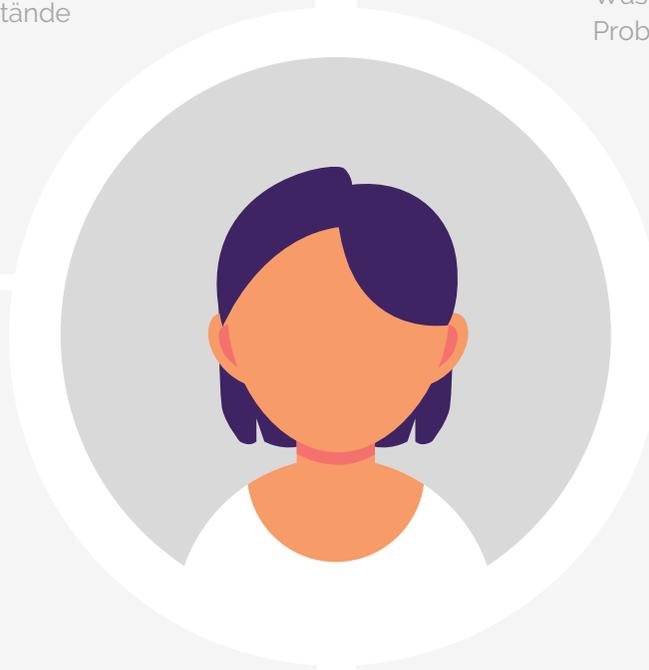
EINWÄNDE

ZIELE & MOTIVATIONEN

Was treibt die Person an? Woraus zieht die Person Motivation? Welche persönlichen und Projekt-Ziele verfolgt sie?

Welche Marken, Tools und Lösungen nutzt die Person bereits?

KONKURRENZ



BACKGROUND / BIO

DEMOGRAFIE

PERSÖNLICHKEIT

ZIELE & MOTIVATIONEN

FRUSTRATIONEN

LÖSUNGEN

EINWÄNDE

KONKURRENZ