



FDI - Infografik #011

Buyer-Persona vs. Zielgruppe

...männlich, verheiratet, Kinder, 40+ und erfolgreich - in diese Zielgruppe fällt sowohl Prince Charles als auch Ozzy Osbourne.

Welcher der beiden wäre Ihr potentieller Kunde - und mit welcher Ansprache und welchen Verkaufsargumenten können Sie seine Aufmerksamkeit erregen?



10 Punkte für ein scharfes Kundenprofil

Starten Sie mit einer bekannten oder fiktiven Person aus der Zielgruppe und beantworten Sie folgende Fragen:

1. Welches Geschlecht und Alter hat die Person? In welcher Position arbeitet sie?
2. Wie hoch ist das Einkommen der Person? Wie ist der Familienstand, lebt er in der Stadt oder auf dem Land?
3. Welche Kommunikationswege nutzt sie primär (Internet, Telefon, direktes Gespräch etc.)?
4. Hat die Person definierte Ziele für das Unternehmen / die eigene Abteilung? Falls ja, welche?
5. Vor welchen Herausforderungen steht sie dabei?
6. Auf welche Weise könnte Ihr Unternehmen / Ihr Produkt die Person unterstützen?
7. Welche Bedenken könnte die Person gegenüber Ihrem Produkt/ Ihres Unternehmens haben?
8. Welche Aspekte beeinflussen die Kaufentscheidung der Person?
9. Nach welchen Begriffen würde die Person im Internet für die Lösung ihres Problems suchen?
10. Auf welche Weise könnten sie diesem Kunden eine Lösung anbieten? Wie müssten sie die Lösung ansprechend für den Kunden verkaufen?

Beispiel für eine Buyer-Persona



Max Mustermann

Alter: 45+
Beruf: Fertigungsleiter
Familienstand: verheiratet, 2 Kinder (10&12)
Einkommen: 60K - 70K €
Wohnverhältnis: Vorstadt, Reihenhäuser
Charaktertyp: organisiert, ordentlich, analytisch

Zitat:

"Die erreichte Marktposition meines Unternehmens gilt es zu stärken und weiter auszubauen. Mein Beitrag hierzu wird sein, unsere Professionalität im Projektgeschäft mit einer noch flexibleren Produktion, einer optimierten Kapazitätsplanung und kurzen Lieferzeiten auf gewohnt hohem Qualitätsniveau zu untermauern"

Ziele

- Weiterentwicklung der Fertigung
- Wirtschaftlichkeit
- Arbeitssicherheit
- Unterstützung in der Inbetriebnahme und Einweisung für die Mitarbeiter, damit er entlastet wird



Ängste / Einwände

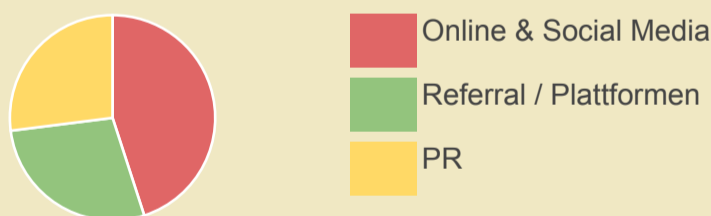
- Stillstand
- Produktionsausfälle
- Arbeitsschutz nicht eingehalten -> Unfälle
- Produktion von Ausschuss -> Zeiten nicht einhalten zu können
- Produktivität nicht gehalten bzw. nicht gesteigert
- Kostendeckung gefährdet



Eigenschaften

- interessiert
- Neuem gegenüber offen
- Durchsetzungsvermögen
- Zielstrebig
- Diplomatisch

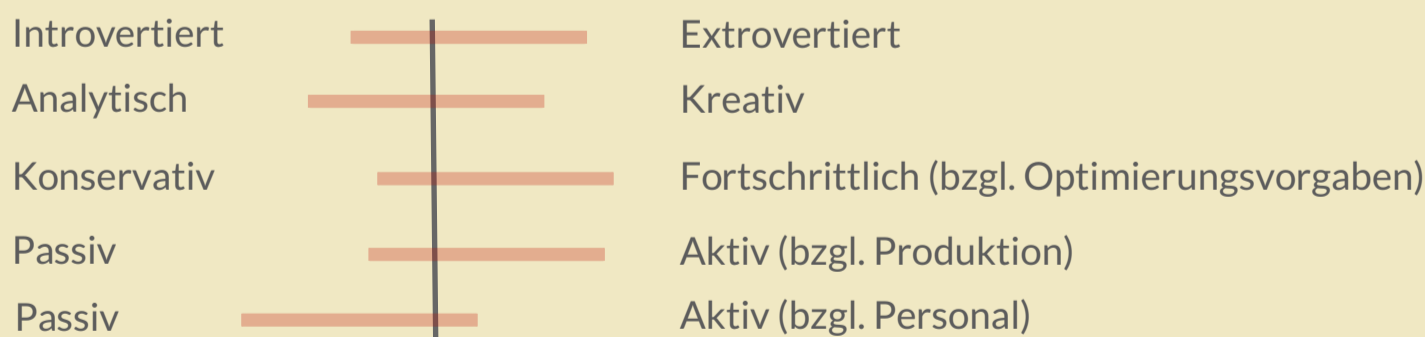
Bevorzugte Kanäle



Karriereweg

- ggf. Ausbildung im Betrieb
- abgeschlossenes Studium
- mehrjährige Berufserfahrung
- Fachausbildung

Persönlichkeit



Tipp

Falls Sie mehrere Zielgruppen bedienen wollen, arbeiten Sie für jede Zielgruppe eine Buyer-Persona aus. Womöglich werden Sie dabei bemerken, dass es sinnvoll wäre, für jeden Kundentyp eine eigene Einstiegsseite zu gestalten oder ganz andere Online-Kanäle wie bisher zu bedienen. Fokussieren Sie sich auf die Kundengruppe, die für sie das meiste Potential trägt. Mehr wie drei verschiedene Kundengruppen sollten es nicht sein.

Mehr erfahren