

Persona Sheet

1. Demographische Ebene:

Alter:

Geschlecht:

Wohnort:

Sprache:

Familienstand:

Beruf:

Tätigkeit:

Medienberührungen:

2. Emotionale Ebene:

Selbstbild der Persona:

Bedürfnisse der Persona:

Sehnsucht/Wünsche der Persona:

3. Beziehungsebene:

Wie steht die Persona zum Thema/dem Produkt?

Wann gebraucht die Persona das Produkt?

Wie denkt die Persona über das Produkt oder das Thema?

4. Interaktion:

Welche Bedürfnisse soll mit dem Produkt befriedigt werden?

Welches Ziel verfolgt der Kunde mit dem Kauf des Produktes?

Wie fühlt sich der Kunde während der Customer Journey?

Wo liegt der Mehrwert für den Kunden?

Wie baut man das Vertrauen der Persona auf?

Welcher Call-to-Actions spricht die Persona an?

5. Einfluss:

Welchen Einfluss hat die Persona auf ihre Umwelt?

Wer oder was hat Einfluss auf das Verhalten der Persona?

Wie häufig wird das Angebot vom Kunden genutzt?