

Vorlage: Lina Meier, Postmaterielles Milieu

Hintergrund zur Person: (Beruf, Karriere, Bildung, Familie)

- Wie sieht der/die typische/r Vertreter:in dieser Kundengruppe aus?
- Welchen Beruf übt der/die Vertreter:in aus? Studentin, Nachhaltigkeitsmanagement
- Wie sind die familiären Verhältnisse? verheiratete Eltern, 1 Bruder
- Was ist der Person im Leben wichtig? Umweltschutz, Gerechtigkeit, Zufriedenheit

Demographie:

- Alter: 21 Jahre
- Geschlecht: Weiblich
- Wohnort: Köln Longerich
- Wohnverhältnis: Wohngemeinschaft mit 2 Freunden

Foto:

Wie sieht der/die typische/r Vertreter:in der Gruppe aus?



Identifikatoren:

- Was macht die Persona aus: Freunde treffen, Fotografie, Videospiele, Greenpeace Aktivistin
- Wie ist ihr Auftreten? Sozial engagiert, legt großen Wert auf Umweltschutz & soziale Gerechtigkeit, Lebensfroh, Unternehmenslustig
- Welches sind ihre bevorzugten Kommunikationskanäle? Digital Native, Instagram, Tiktok, Spotify
- Wie ist das Informationsverhalten (on-/offline & welche Kanäle)? ca. 6 Stunden online, informieren über Nachrichten & Trends(Tiktok aber auch seriöse Quellen wie Deutschlandfunk, kurze & qualitativ hochwertige Beiträge, einholen von verschiedenen Meinungen, Bespaßung)
- Wie ist das Einkaufsverhalten (on-/offline)? (Kein Fan von Fast-Fashion, kauft gerne im Secons-hand-store & Flohmarkt)
- Wer übt Einfluss auf die Persona aus? Freunde, Familie, Influencer, Kollegen

Erwartungen, Ziele & Emotionen:

- Was möchte diese Persona mit dem Kauf erreichen? Pause aus dem Alltag
- Welche Probleme will sie lösen?
- Welchen Nutzen will sie erzielen?
- Und welche Gefühle könnten dies alles begleiten?
- Welche Ängste könnte sie haben? Klimawandel, Soziale Ungerechtigkeit, Krieg, Rassismus, Gewalt gegenüber Frauen
- Und was könnte sie ganz besonders begeistern?

Herausforderungen:

- Welche Herausforderungen treten für die Persona bei der Kaufentscheidung bzw. Anbieter- & Produktauswahl auf?
- Womit hat sie zu kämpfen?
- Was fällt ihr schwer?

Ideale Lösung:

- Wie können wir der Persona helfen, die Herausforderung zu meistern?
- Wie können wir ihre Erwartungen übertreffen?
- Mit welchen Emotionen können wir die Persona abholen? Humor
- Wie helfen wir, dass sie ihre Ziele erreicht?

Häufige Einwände:

- Warum würde die Persona unser/e Produkt/Dienstleistung nicht kaufen?
- Welche Gegenargumente können aufkommen?
- Was könnte sie stören oder verunsichern?