

Kunde: _____ Projekt: _____ Name: _____ Version: _____ Datum: _____

Zielgruppen-Persona

<p>Harte Fakten (optional)</p> <p>B2C: Geschlecht, Bildung, Einkommen, Familienstatus B2B: Jobposition, Einfluss im Unternehmen, Qualifikationen</p>	<p>Werte</p> <p>An welchen zentralen Werten richtet die Persona ihr Leben aus? Welche Handlungsmaximen leitet Sie davon ab?</p>
<p>Aufgaben</p> <p>Welche Aufgaben muss die Persona bewältigen, bei denen sie Produkte, Leistungen oder die Kommunikation des Absenders unterstützen könnten?</p>	
<p>Hindernisse</p> <p>Was behindert die Persona bei der Erledigung ihrer Aufgaben? Was möchte die Persona vermeiden? Wovor sorgt sich die Persona?</p>	<p>Ziele</p> <p>Was will die Persona bei ihren Aufgaben erreichen? Welche (ökonomischen, sozialen, emotionalen) Effekte erhofft sich die Persona von der Erledigung ihrer Aufgaben?</p>

Beziehung zur Zielgruppe

<p>Erreichbarkeit</p> <p>Wieso ist die Zielgruppe überhaupt zu erreichen? Wie gut ist die Zielgruppe erreichbar? Wie weit ist die Zielgruppe entfernt?</p>
<p>Offenheit</p> <p>Warum ist die Zielgruppe überhaupt bereit, Kommunikationsmaßnahmen zu rezipieren? Wie sehr bzw. wie häufig ist die Zielgruppe bereit, Kommunikationsmaßnahmen zu rezipieren?</p>
<p>Einfluss</p> <p>Wieso kann die Kommunikation das Verhalten der Zielgruppe überhaupt beeinflussen? Wie sehr kann die Kommunikation das Verhalten der Zielgruppe beeinflussen?</p>