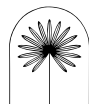


# Basic Course

DEINE PERSONA

## SO WIRD AUS DEINER ZIELGRUPPE DEINE PERSONA

Nachdem du deine Zielgruppe definiert hast, wollen wir noch einen Schritt weiter gehen. Du sollst nicht das Gefühl haben, mit einer grauen Masse zu sprechen, sondern mit einem echten Menschen. Also machen wir jetzt genau das: Wir vermenschlichen deine Zielgruppe und machen aus ihr deine Persona, mit der du sprichst und an der du dich bei allem orientierst, was dein Angebot anbelangt.



A HAND FULL OF SUNLIGHT

ALLE RECHTE VORBEHALTEN

# Basic Course

## DEINE PERSONA

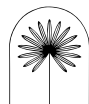
Deine Persona ist (zunächst) eine fiktive, verallgemeinerte Darstellung deines idealen Kunden. Sie wird dir dabei helfen, deine Kunden und deine potenziellen Kunden besser zu verstehen.

So kannst du deine Inhalte einfacher auf die spezifischen Anforderungen, Verhaltensweisen und Interessen unterschiedlicher Zielgruppen zuschneiden.

Bevor du dein Projekt beginnst, solltest du dir im Klaren sein, wer dein Zielpublikum ist. Und je detaillierter die Beschreibung deiner Persona ist, desto besser ist es.

Um deine Persona zu identifizieren, haben wir für dich einen Fragenkatalog zusammengestellt. Einige dieser Fragen hast du dir bereits im Zusammenhang mit deiner Zielgruppe gestellt, die Antworten kannst du ganz einfach übernehmen.

Wenn es um deine Persona geht, dann werden die Fragen aber noch konkreter und deine Antworten sollten noch detaillierter sein. Du solltest alles daran setzen, deine Persona so gut wie möglich zu kennen, denn so kannst du sie direkt ansprechen und eine enge Beziehung zu ihr aufbauen, was dich nachhaltig erfolgreich machen wird.



# Basics Course

## DEINE PERSONA

Stell dir nun also folgende Fragen, um herauszufinden, wer deine Persona ist, beginne wieder mit den demographischen Eigenschaften.

WIE ALT IST DEINE PERSONA?

WELCHES GESCHLECHT HAT DEINE PERSONA?

WELCHEN FAMILIENSTAND HAT DEINE PERSONA?

HAT SIE KINDER? WENN JA, WIE VIELE?



# Basics Course

DEINE PERSONA

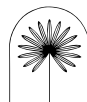
IN WELCHEM LAND LEBT DEINE PERSONA? IN WELCHER STADT LEBT DEINE PERSONA? LEBT SIE ÜBERHAUPT IN EINER STADT ODER IST SIE EHER EIN LAND-MENSCH?

WELCHE SPRACHEN SPRICHT DEINE PERSONA?

WELCHEN BILDUNGSHINTERGRUND HAT DEINE PERSONA?

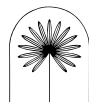
# Basics Course

DEINE PERSONA

WELCHEN JOB HAT DEINE PERSONA? BESCHREIBE IHN SO GENAU, WIE MÖGLICH.  
WAS IST DER TRAUMJOB DEINER PERSONA?

WIEVIEL VERDIENT DEINE PERSONA IM JAHR?

AN WELCHEN THEMEN IST DEINE PERSONA BESONDERS INTERESSIERT?



# Basics Course

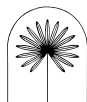
## DEINE PERSONA

WAS MACHT DEINE PERSONA IN IHRER FREIZEIT?  
WELCHE HOBBYS HAT SIE?

AN WELCHEN ORTEN HÄLT SICH DEINE  
PERSONA GERNE AUF?

WOFÜR GIBT DEINE PERSONA GERNE GELD AUS?

WELCHE ZIELE HAT DEINE PERSONA  
IN IHREM LEBEN?



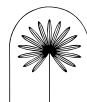
# Basics Course

## DEINE PERSONA

WELCHE STÄRKEN UND WELCHE SCHWÄCHEN  
HAT DEINE PERSONA?

WELCHE ÜBERZEUGUNGEN HAT DEINE PERSONA?  
WAS SIND DIE WICHTIGSTEN WERTE DEINER  
PERSONA?

WELCHEN LEBENSSTIL HAT DEINE PERSONA?



# Basics Course

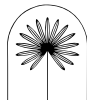
DEINE PERSONA

WAS MOTIVIERT DEINE PERSONA AM MEISTEN?

ZU WEM SCHAUT DEINE PERSONA AUF?

WAS IST DIE LEIDENSCHAFT DEINER PERSONA?

WELCHE SOCIAL MEDIA KANÄLE NUTZT DEINE PERSONA?





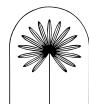
# Basics Course

DEINE PERSONA

WELCHE APPS VERWENDET DEINE PERSONA AM HÄUFIGSTEN?

WOVON MÖCHTE DEINE PERSONA GERNE MEHR HABEN?

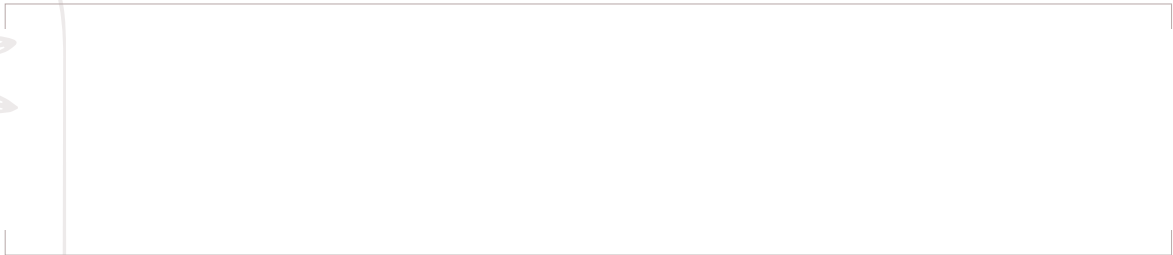
MIT WELCHEN HERAUSFORDERUNGEN HAT DEINE PERSONA ZU KÄMPFEN?



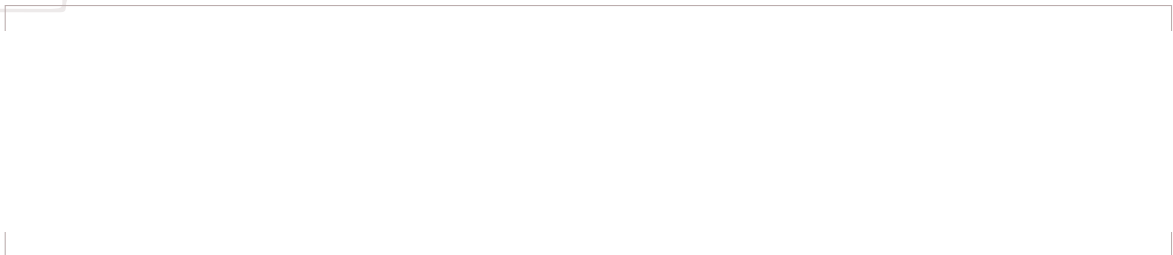
# Basics Course

## DEINE PERSONA

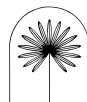
WELCHE PROBLEME/SCHWÄCHEN HAT DEINE PERSONA? WELCHE PROBLEME KANNST DU FÜR SIE LÖSEN?



WAS MÖCHTE DEINE PERSONA LERNEN?



Sollten dir noch weitere Fragen einfallen, die du dir im Bezug auf deine Persona stellen kannst, dann nur zu. Denke immer daran, je genauer das Bild deiner Persona ist, desto besser kannst du auch auf sie und ihre Bedürfnisse eingehen.



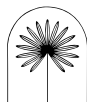
# Basics Course

## DEINE PERSONA

Nachdem du jetzt all diese Fragen und vielleicht noch weitere, zu deiner Persona beantwortet hast, ist es an der Zeit deiner Persona auch einen Namen zu geben und sie genau zu beschreiben. Überlege dir eine konkrete Geschichte zu deiner Persona und schreibe sie auf. Achte hier gerne auf Details, aber verzichte auf irrelevante Informationen, die für dich, dein Angebot und deine Marketingmaßnahmen keine Rolle spielen.

NAME DEINER PERSONA

BESCHREIBUNG DEINER PERSONA

# Basic Course

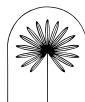
## DEINE PERSONA



Wir hoffen, dass es dir nun möglich war deine Persona zu identifizieren, um bestmöglich dein Angebot an sie zu verkaufen.

ABER: Nur weil du deine fiktive Persona für diesen Moment definiert hast, heißt es nicht, dass du am Ende bist. Es gilt hier das Gleiche, wie bei deinen Zielen und deiner generellen Marktanalyse. Es handelt sich um einen stetigen Prozess. Du musst immer und immer wieder hinterfragen und prüfen, ob sich deine Persona geändert hat und dementsprechend solltest du dein Angebot und deine Marketingmaßnahmen auch anpassen.

*Jule und Matthias*



A HAND FULL OF SUNLIGHT

ALLE RECHTE VORBEHALTEN