



# BUYER-PERSONA CHECKLISTE

#digitalwings

## HINTERGRUND

Beruf, Karriere, Familie

## WIE KÖNNEN WIR

... unserer Persona dabei helfen ihre Herausforderungen zu meistern?

## DEMOGRAFISCHE DATEN

Männlich oder weiblich? Alter?  
Einkommen? Ort?

## ECHTE ZITATE

Über Ziele, Herausforderungen  
usw.

## IDENTIFIKATION

Auftreten? Bevorzugtes  
Kommunikationsmittel?

## HÄUFIGE EINWÄNDE

Warum würde diese Persona unser  
Produkt kaufen?

## ZIELE

Primäres Ziel? Sekundäres Ziel?

## MARKETING BOTSCHAFT

Wie können wir unsere Lösung für  
unsere Persona beschreiben?

## HERAUSFORDERUNGEN

Primäre Herausforderung?  
Sekundäre Herausforderung?

## ELEVATOR PITCH

Wie überzeugen wir die Persona  
von unserer Lösung?