



Adatokból
célcsoportot-így
képezz adatokból
Buyer Personat

Miért jó, ha van Buyer Personánk?

- Mérhetően nő az egy vevőre jutó profit
- Koncentráltabb munka, nagyobb hatékonyság
- Könnyebb megszólítani
- Könnyebb cselekvésre bírni
- Könnyebb szórakoztatni
- Könnyebb edukálni
- Hatékonyabb kommunikáció cégen belül is
- Egy Persona nem Persona

Miben segít?

- Az üzenetünk meghatározásában
- A témaválasztásban
- A motiválásban
- A content eszközök és csatornák kiválasztásában
- A stílusunk meghatározásában
- A hatékony kommunikációban cégen kívül és belül

Mi legyen forrás a válaszokra?

- Külső és belső kvalitatív kutatások
- Értékesítési/tranzakciós adatok
- Online viselkedési profil (MA)
- Dinamikus formok (progresszív profilozás)
- Beszélgetés az ideális ügyféllel

Facility/Operations Manager Fred



Personal Background

- Age: 45-55
- Married with 1 kid in College, 1 in HS
- Education: Undergraduate

Role: Facility or Operations Manager

- Job measured: space and operations efficiency, employee productivity
- Skills required: People management, analysis, industry knowledge
- Reports to: CEO or General Manager
- Manages: Operations staff

Company information

- Industry: Distribution, Manufacturing, 3PL
- Yearly Revenue: \$20M
- Employees: 100

Goals and Challenges

- Success means: a raise and promotion
- Values most: Job security, family, recognition for success, church
- Biggest challenges: New systems, managing people, keeping all balls in air
- Biggest objections: Appearance, liability, suitability, not state of the art, look dumb

Shopping and Industry News Preferences

- Preferred communication: Email, phone
- Use internet for buying research: Much
- Gets updated industry news: Specific industry publication
- Industry publications: Trade magazines
- Industry associations: Industry trade groups
- Social networking sites: LinkedIn?

BP KÉRDÉSEK

NEBOJSA@SENPAI.HU

PERSONA B2B

Persona B2B

Személyes adatok

- Hogy hívják? (neme?)
- Hány éves?
- Családi állapota?
- Gyerekek száma?
Gyerekek életkora?
- Iskolai végzettsége?
- ...

Munka

- Munkaköre?
- Szakterületei?
- Erősségei?
- Kinek riportol?
- Kik a felettesei?
- ...

Persona B2B

Munkahely

- Melyik iparág?
- Mennyi az éves árbevétel?
- Hány főt foglalkoztat?
-

Célok és kihívások

- Melyek a hosszú távú céljai?
- Melyek a rövid távú céljai?
- Életének jelenlegi kihívásai?
- Mik a sikerességének a feltételei?
- Milyen feladatokra összpontosít?
-

Persona B2B

Iparági, üzleti információk

- Honnan szerzi?
- Mit preferál?
- Mit nem kedvel?
- Milyen eszközöket használ?
- Mikor és milyen gyakran gyűjt információkat?
- Az interneten honnan gyűjti az információkat?
- Jelen van-e közösségi oldalakon? Hol?
-

Vásárlási információk

- Milyen számára a megbízható partner?
- Mely értékek mentén dönt? (gyorsaság, mennyiségi kedvezmény stb...)
- Ár vagy minőség?...
- Mekkora tételben vásárol?
- Milyen gyakorisággal vásárol?
- Egyedül dönt?
-

Persona B2B

Egyéb

- Szóban vagy írásban szeret inkább kommunikálni?
- Melyek a kedvenc márkái?
- Milyen típusú üzenetek keltik fel a figyelmét?
-

PERSONA B2C

Persona B2C

Személyes adatok

- Hogy hívják? (neme?)
- Hány éves?
- Családi állapota?
- Gyerekek száma?
- Gyerekek életkora?
- Iskolai végzettsége?
- ...

Lakáskörülmények

- Hol lakik? (Városban v. faluban?)
- Milyen házban, lakásban él?
- Hogyan van berendezve a lakása?
- Mi a fontos számára az otthonában?
- Kivel él egy háztartásban?
- Van-e háziállata?
- ...

Persona B2C

Barátok / ismerősök

- Vannak-e barátai?
- Kikkel barátkozik?
- Milyen típusú ismerősei vannak?
- Kiknek a tanácsára hallgat?
- ...
-

Munka

- Hol dolgozik?
- Milyen munkakörben?
- Mit szeret benne?
- Mit nem szeret?
- Mennyit keres?
- Mik az erősségei?
- Milyen munkaerő?
- Milyen munkatárs?
- ...

Persona B2C

Célok / Akadályok

- Melyek a rövid távú céljai?
- Melyek a hosszú távú céljai?
- Mik a főbb motivációi?
- Mik az álmai?
- Mire vágyik?
- Mi okoz neki örömet?
- Mik a problémái?
- ...

Személyiség

- Nyitott vagy zárt személyiség?
- Racionális vagy inkább intuitív döntéseket hoz?
- Határozott vagy inkább irányítást vár?
- Milyen személyiségű emberekben bízunk?
- Milyen személyiségű emberekre hallgat?
- ...

Persona B2C

Vásárlás

- Hol vásárol?
- Milyen márkákat kedvel?
- Honnan szerzi az információt vásárlás előtt?
- Milyen preferenciák mentén dönt?
- Mennyire ár érzékeny?
- Mennyire minőségközpontú?
- Miért fordul el egy terméktől, márkától?
- Mi bosszantja a vásárlás során?
- Mitől érzi jól magát a vásárlás közben?
- Milyen platformokon keresztül intézi a vásárlásait?
- Mennyi időt szán a vásárlásra?
- Hogyan fizet?
- ...

Információ

- Honnan tájékozódik?
- Néző-e tévét? Mennyit? Mit?
- Olvas-e újságot? Mennyit? Mit?
- Online milyen felületeket látogat?
- Milyen közösségi oldalaknak tagja? Mennyire aktív?
- Milyen eszközöket használ?
- Kik formálják a véleményét?
-

Persona B2C

Egyéb

- Egyedüli döntéshozó vagy mással együtt dönt?
- Milyen szórakozóhelyekre jár?
- Mire használja az internetet?
- Hogyan kommunikál?
- Milyen eszközökkel?
-