

Buyer persona

Het maken van buyer persona's zijn een cruciaal onderdeel van succesvolle inbound marketing & sales. Het marketingteam moet het immers weten op wie zij zich dienen te richten en het verkoopteam moet weten aan wie ze verkopen.

Wat is de naam van je buyer persona

Wat is de leeftijd?

Wat is het geslacht m/v

Waar woont de buyer persona

Hoe is de gezinssamenstelling?

Wat zijn zijn de hobbies?

Welke kranten/tijdschriften lezen zij?

Op welke social media zijn zij actief?

Hoogst genoten opleiding?

Wat is hun rol/functie binnen organisatie:

Hoe ziet een dag uit hun werklevens eruit?

Wat vinden zij in hun werk belangrijk?

Wat zijn de kerntaken?

Waar worden zij door gemotiveerd?

Wat zijn hun doelen?

Wat zijn hun pijnpunten, behoefte?

Hoe is hun persoonlijkheid op een schaal van 1 tot 10

introvert - extrovert

analytisch - creatief

passief - actief

individueel - groepsgericht

Zijn ze budgetverantwoordelijk en kunnen ze financiële beslissingen nemen?

Welke industry werkzaam en hoe groot is organisatie?

Wat zijn hun knelpunten binnen hun werk?

Wat zijn hun doelen en wat vinden zij daarin het meest belangrijk?

Welke zaken belemmeren om de doelen te halen?

Zijn zij eindverantwoordelijk, zo niet aan wie zijn zij verantwoording schuldig?

Waar zoeken zij naar informatie voor hun zakelijke problemen?

Waar zoeken zij als ze op zoek zijn naar producten of diensten?

Door wie laten zij zich beïnvloeden?