

Personas erschaffen und nutzen

Experten-Chat 15. Juli 2019

- Männlich
- Geboren 1948 in England
- zum zweiten Mal verheiratet
- 2 Kinder
- sehr erfolgreich in seinem Bereich
- vermögend
- hat den letzten Winterurlaub in den Alpen verbracht
- mag Hunde



- Männlich
- Geboren 1948 in England
- zum zweiten Mal verheiratet
- 2 Kinder
- sehr erfolgreich in seinem Bereich
- vermögend
- hat den letzten Winterurlaub in den Alpen verbracht
- mag Hunde



- Männlich
- Geboren 1948 in England
- zum zweiten Mal verheiratet
- 2 Kinder
- sehr erfolgreich in seinem Bereich
- vermögend
- hat den letzten Winterurlaub in den Alpen verbracht
- mag Hunde



**“Da kenne ich meine
Persona in- und auswendig
und dann sind meine
Interessenten ganz andere
Menschen!”**

Ist das wirklich so?

Wie gut kennen wir unsere Kunden wirklich?





© Gernia • depositphotos.com

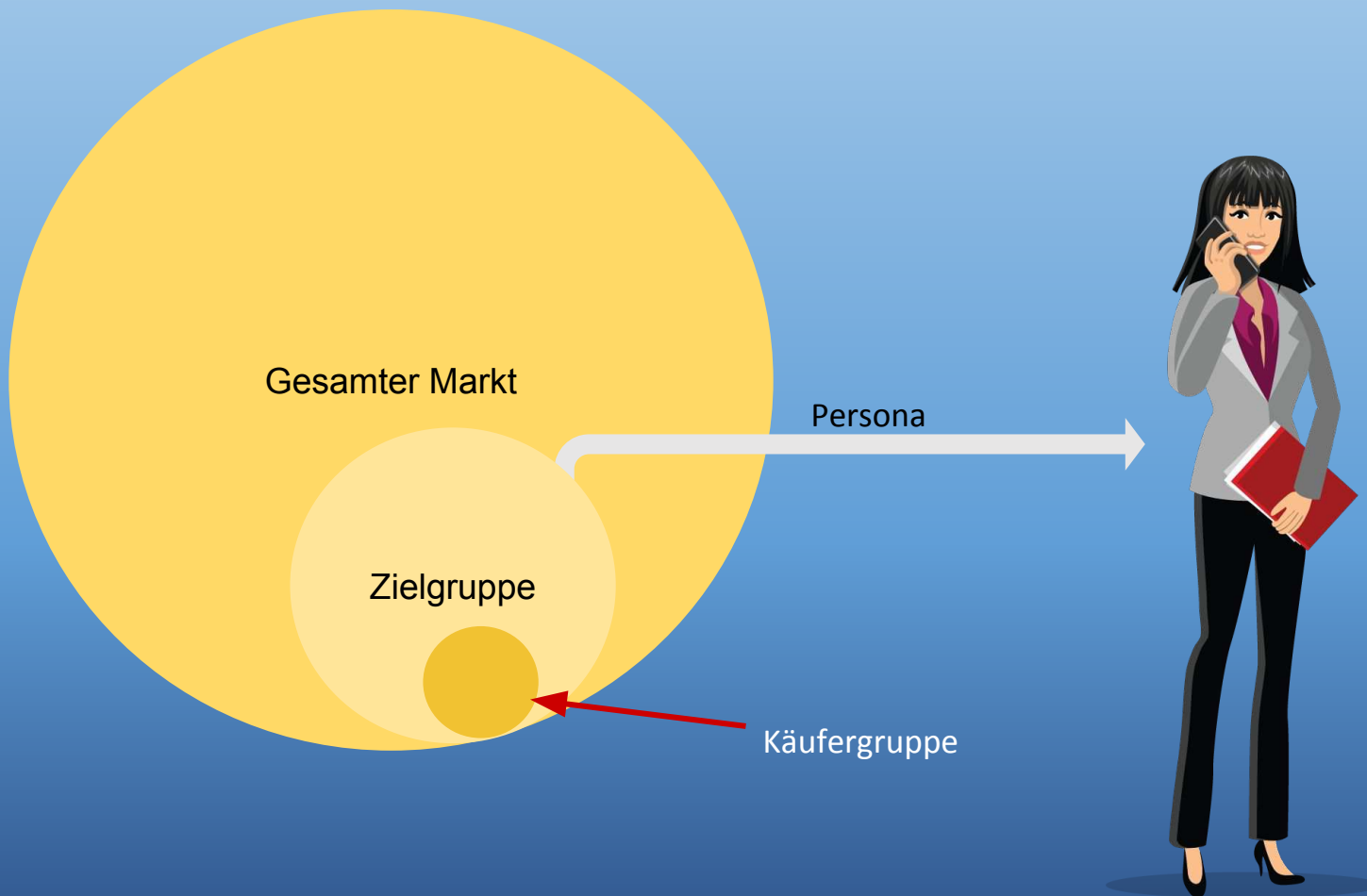
Marketing-Zauber

Personas oder Personae?

lat. persona - A-Deklination - korrekt: personae
aber

Mehr Menschen verwenden Personas ...





Gesamter Markt

Persona

Zielgruppe

Käufergruppe

Vorteile von Personas

- Personas bringen die Zielgruppe auf den Punkt
- Personas machen Zielgruppen fühlbar
- Personas leiten unsere Produkte/Angebote in die richtige Richtung
- Personas helfen uns, unsere Produkte zu entwickeln und unsere Zielgruppe anzusprechen

Personas sagen uns

- wer unsere Kunden sind
- was sie erreichen wollen
- warum sie unser Angebot nutzen - oder auch nicht
- wie unser Angebot in ihr Leben passt
- welche Herausforderung wir für sie lösen

Was Personas nicht sind

- Personas sind keine realen Abbilder unserer tatsächlichen Kunden!
- Persona sind keine Einzelfälle mit geringer Wahrscheinlichkeit

Daher gilt: Personas sind ein fiktiver Ausschnitt aus der Zielgruppe

Was ist wichtig für die Erstellung einer Persona?

Persönlichkeit

- Alter und Geschlecht
- emotionale Persönlichkeitsstruktur
- Werte
- Wünsche und Interessen
- Ängste, Barrieren, Blockaden

Was ist wichtig für die Erstellung einer Persona?

Soziokultur

- Lebensphase/Lebenssituation (Familie, Beziehung ...)
- Bildung
- Beruf und Milieu
- Schicht und Einkommen
- Kultur
- Persönlichkeitsstruktur (Limbic Type)

Was ist wichtig für die Erstellung einer Persona?

Kategorie

- konkrete Interessen
- Erfahrungen
- Wünsche

Was ist wichtig für die Erstellung einer Persona?

Zusätzlich für B2B

- Ausbildung / Bildung
- Aufgabe und Stellung im Unternehmen
- Entscheidungsbefugnis
- Tätigkeiten
- Entscheidungsverhalten und -stil

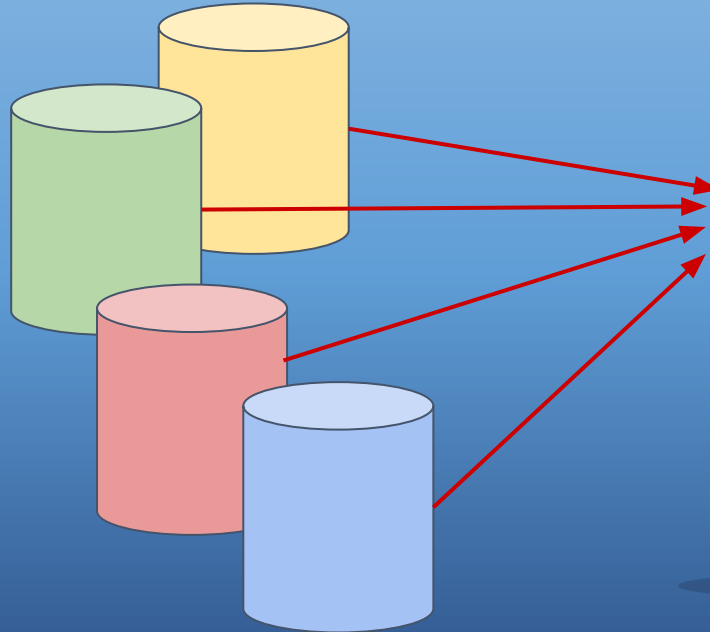


**Schreibe keine Romane über
Deine Personas!**

**Halte sie so einfach wie
möglich!**

**Erstelle so wenige Personas
wie möglich!**

Schritte zur Erstellung



Persona-Card

<p>Foto</p>	<p>Biografische Daten / Hintergrund</p> <p>Bettina weiblich, 52 Jahre lebt im Ruhrgebiet Einkaufshaus (Eigentum) verheiratet Realschulabschluss</p>	<p>Berufliche Daten</p> <p>Ausbildung als Bankkauffrau zahlreiche Weiterbildungen selbstständig mit Entspannungsstudio bietet Massagen, Meditation und Bum Out Beratung</p>	<p>Limbsche Typzuordnung</p> <p>Traditionalistin Harmonisiererin Disziplinierte</p>
<p>Persönliche Lebenswelt</p> <p>Mag "schöne" Dinge Möchte geregelte Arbeitszeiten und Raum für private Interessen</p>	<p>Bedürfnisse (mit Bezug zum Angebot)</p> <p>Hat weder Zeit noch Lust, sich tiefer in Marketing und Technik einzuarbeiten sondern sucht einfache Erfolgsrezepte und bei der Umsetzung schnelle Unterstützung</p>	<p>Werte</p> <p>Familie Harmonie Sicherheit Erfolg</p>	
<p>Erwartungen / Ziele</p> <p>Will mit ihrem Unternehmen mindestens 40% des Familieneinkommens erwirtschaften</p>	<p>Herausforderungen</p> <p>Zwischen Kindererziehung, führen ihres Studios und Buchhaltung sowie dem Anspruch auf eine ausgewogene Work-Life-Balance findet sie kaum die Zeit für Marketing und Social Media</p>	<p>Einwände</p> <p>Die Kunden kommen sowieso per Mundpropaganda Social Media macht viel Arbeit und bringt nichts Ich habe keine Zeit zu bloggen - und auch nichts zu erzählen Die Technik ist mir zu kompliziert</p>	
<p>Lösung</p> <p>Mastermind-Zirkel. Hier findet Bettina die Unterstützung, die sie braucht: Marketing-Tipps und -Infos, Technikhilfe und weiterführende Informationen, die bereitstehen, wenn sie gerade die Zeit dafür findet.</p>			

Name
Bettina

Demografie (Name, Alter, Geschlecht)
weiblich
52 Jahre
lebt im Ruhrgebiet
Einkaufshaus (Eigentum)
verheiratet
Realschulabschluss

Berufliche Daten
Ausbildung als Bankkauffrau
Zahlreiche Weiterbildungen
Selbstständig mit Entspannungsstudio
bietet Massagen, Meditation und Bum Out Beratung

**Traditionalistin
Harmonisiererin
Disziplinierte**

Persönliche Lebenswelt
Mag "schöne" Dinge
Möchte geregelte Arbeitszeiten und Raum für private Interessen

Bedürfnisse (mit Bezug zum Angebot)
Hat nicht die Zeit + Lust, sich tiefer in Marketing + Technik anzuarbeiten, sondern sucht einfache Erfolgsrezepte und bei der Umsetzung schnelle Unterstützung

Werte
Familie
Harmonie
Sicherheit
Erfolg

Erwartungen / Ziele
Will mit ihrem Unternehmen mindestens 40% des Familieneinkommens erwirtschaften

Herausforderungen
Zwischen Kindererziehung, führen ihres Studios und Buchhaltung sowie dem Anspruch auf Work-Life-Balance die Zeit + Energie für Marketing und Social Media zu finden

Einwände
Die Kunden kommen per Mundpropaganda.
Social Media macht viel Arbeit und bringt nichts.
Ich habe keine Zeit zu bloggen.
Die Technik ist mir zu kompliziert.

Lösung
Als Mitglied des Mastermind-Zirkels findet Bettina die Unterstützung, die sie braucht: Tipps, Technikhilfe, Marketinginfos wenn sie sich die Zeit dafür nimmt

© Birgit Schultz • Marketing-Zauber • Weitergabe nicht erlaubt

Wie nutze ich eine Persona?

- um mir das Schreiben von Blogartikeln und Social Media Posts leichter zu machen
- um meine Angebote für die Zielgruppe maßschneidern zu können
- um strategische Entscheidungen für mein Unternehmen leichter treffen zu können

Beispiel “Krimileser”

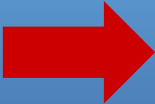

Alle Krimileser sind gleich!?

Beispiel “Krimileser”

Was würden wir Lesern der
Bücher von Henning
Mankell zusätzlich
anbieten?

Persona 1 - Soziales Engagement

Der Kundin ist der Autor Hennig Mankell wichtig, vor allem sein Engagement in Afrika und seine soziale Ader

-  alle weiteren Bücher des Autors (vor allem die, deren Erlös in ein Stiftung fließt)
-  Bücher von Autoren, die sich ebenfalls gesellschaftlich engagieren

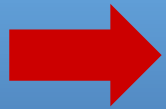
Persona 2 - Wallander-Fan

Der Kundin ist der Kommissar Wallander wichtig

- ➔ Alle Bücher mit Wallander als Protagonist
- ➔ Merchandising (Tassen, T-Shirts, Jacken ...)

Persona 3 - Schweden-Fan

Der Kundin ist der das Setting in Schweden wichtig




andere Autoren aus Skandinavien wie Stieg Larsson, Adler Olsen oder Maria Lang

Persona 4 - Midlife-Crisis-Thema

Der Kundin ist der melancholische Charakter Wallanders in der Midlife-Crisis wichtig

 andere Autoren wie Don Winslow

 oder den Hamburg "Tatort" mit Ermittler
Faller



Praxis und Fragen