

Name, Datum

sozio-demographische Eckdaten:

Alter, Geschlecht, Wohnort, familiäre Verhältnisse, Bildung, verfügbares Einkommen, Mediennutzung etc.

Hintergrund zur Person:

- Wie sieht der typische Vertreter der Persona aus?
- Was ist ihm / ihr wichtig im Leben? • Welche Annahmen hast du?

Foto / Illustration:

Wie sieht der typische Vertreter der Persona aus?
Hast du ein Foto? Welche Vorstellung hast du?

Identifikatoren:

• Was ist der Persona wichtig im Leben? • Welche Vorstellungen vom Leben hat die Persona? • Was möchte sie erreichen? Wer übt Einfluss auf die Persona? Welche Werte sind relevant?

Herausforderungen „pain points“:

- Welche Herausforderungen hat die Persona?
- Was fällt ihr schwer?
- Welche Probleme könnte sie haben? • Welche Ängste könnte sie haben?

Erwartungen „gains“:

- Was möchte die Persona mit dem Produkt lösen?
- Welchen Nutzen will sie erzielen? • Was könnte sie begeistern?

Ideale Lösung:

- Welche Herausforderungen hat die Persona? • Was fällt ihr schwer? • Welche Probleme könnte sie haben?
- Welche Ängste könnte sie haben?)

Mögliche Einwände:

- Warum könnte die Persona das Produkt nicht kaufen? • Welche Gegenargumente könnte sie haben?
- Was könnte sie stören oder verunsichern?