

PERSONAS

Hvad er en persona?

En persona er en fiktiv repræsentation af din ideelle kunde. Den er baseret på eksisterende data om kundernes online adfærd blandet med spekulationer omkring personlige baggrunde, motivationer og udfordringer.

Hvordan skaber man en persona?

Personaer laves ud fra research, undersøgelser og interviews med din målgruppe. Gennem både kvalitativ og kvantitativ data kan man få et indblik i, hvem den ideelle kunde er, hvilke værdier de har, og hvordan dit produkt eller ydelse kan passe til deres behov.

Lav din helt egen persona!

Denne model vil hjælpe dig godt på vej til at skabe en persona ud fra den information, som du har om dine kunder.



NAVN PÅ PERSONA:

BAGGRUND:

Grundlæggende info om beskæftigelse: _____

Info om personaens virksomhed: _____

Relevant baggrundsinfo (uddannelse, fritid osv...): _____

DEMOGRAFI:

Køn: Mand Kvinde

Aldersgruppe: _____

Indkomst: _____

Bopæl: Byen Forstaden Landet

IDENTIFIKATORER:

Buzz words: _____

MÅL:

Personaens primære mål: _____

Personaens sekundære mål: _____

UDFORDRINGER:

Primær udfordring
for personaens succes: _____

Sekundær udfordring
for personaens succes: _____

HVORDAN KAN VI HJÆLPE:

Hvordan løser du
personaens udfordring: _____

Hvordan hjælper du perso-
naen med at nå sine mål: _____

RIGTIGE CITATER:

Inkludér citater fra interviews med personer, der repræsenterer din persona:

INDVENDINGER:

Identificér de mest almindelige indvendinger, som din persona kunne have ved købsprocessen:

MARKETING BUDSKAB:

Hvordan skal din løsning kommunikeres:

Elevator pitch (enkel og konsekvent kommunikation):
