

Buyer Persona Canvas

Name:

Datum:

Persona Beschreibung

- Ausbildungsgrad
- (Berufs-)Erfahrungen
- demografische Angaben
- Denkweise
- Familie / Hintergrund
- Relevante Attribute im Kontext der Lösung (z.B. Liste und Skala)
- Marktsegmente
- Länder / Regionen

Foto- Collage & Lebensmotto

- Kontextbilder
- Emotionsbilder
- Arbeits- oder/und Lebensumfeld
- Wichtige Gedankenstützen
- "Welches Lebens- und Arbeitsmotto hat der User" (mehrere sinnvoll, die Persona beschreiben)

Frust (Pains)

- Was führt bei Buyer zu Frustgefühlen?
- Was ist zu zeitintensiv? (für ihn oder für die User der Lösung)
- Was ist zu teuer?
- Welche unerwünschten Situationen gibt es beim Buyer?
- Welche Risiken gibt es?
- Welche davon dürfen keinesfalls eintreten?

Job to be done

- Welche Hauptaufgabe hat der Buyer?
- Welche Aufgaben muss der Buyer erledigen?
- Welche Probleme versucht der Buyer zu lösen?
- Welche Probleme betreffen ihn, welche die User?
- Welche Bedürfnisse (anderer) will der Buyer erfüllen?

Beeinflusser und Stakeholder

- Welche Personen spielen bei der Entscheidungsfindung eine Rolle (intern, extern)?
- Wann werden diese Personen einbezogen?
- Wer stört? Warum?
- Wer unterstützt? Warum?
- Welche anderen treibenden Kräfte gibt es (Trends, Markt, Politik, Recht, Sicherheit,...)
- Wer berät den Buyer
- Wer unterschreibt die Bestellung?
- Wer verantwortet das Budget?

Informationsquelle, Einkauf, Beschaffungswege

- Gibt es Opinion Leader?
- Wie sieht der typische Einkaufsweg aus?
- Welche Kanäle werden genutzt?
- Welche Regularien müssen eingehalten werden?
- Wie lange dauert typischerweise der Entscheidungsprozess?
- Wo und wie informiert sich der Buyer (intern, extern)?
- Werden Netzwerke oder Verbände genutzt?
- Online und offline?

Lust (Gains)

- Was macht den Buyer glücklich?
- Was erwartet der Buyer?
- Was würde seine Erwartungen übertreffen?
- Welche Aufgaben oder Ergebnisse bereiten dem Buyer Freude?
- Hat der Buyer monetäre Ziele, die im Zusammenhang mit der Lösung stehen?
- Welche davon sind ihm besonders wichtig?

User Persona Canvas

Name:

Datum:

Persona Beschreibung

- Ausbildungsgrad
- (Berufs-)Erfahrungen
- demografische Angaben
- Denkweise
- Familie / Hintergrund
- Relevante Attribute im Kontext der Lösung (z.B. Liste und Skala)
- Marktsegmente
- Länder / Regionen

Foto- Collage & Lebensmotto

- Kontextbilder
- Emotionsbilder
- Arbeits- oder/und Lebensumfeld
- Wichtige Gedankenstützen
- "Welches Lebens- und Arbeitsmotto hat der User" (mehrere sinnvoll, die Persona beschreiben)

Frust (Pains)

- Was führt bei User zu Frustgefühlen?
- Was ist zu zeitintensiv?
- Was ist zu teuer?
- Welche unerwünschten Situationen gibt es beim User?
- Welche Risiken gibt es?
- Welche davon dürfen keinesfalls eintreten?

Job to be done

- Welche Hauptaufgabe hat der User?
- Welche Aufgaben muss der User erledigen?
- Welche Probleme versucht der User zu lösen?
- Welche Bedürfnisse will der User erfüllen?
- Wie wichtig sind (im Kontext Deiner Produkte) die Lösungen für die Aufgaben des Users?

Beeinflusser und Stakeholder

- Welche Personen spielen im Umfeld der Aufgaben des Users eine Rolle (intern, extern)
- Welche Rolle haben diese Personen?
- Was ist deren Aufgabe?
- Warum beeinflussen diese den User?
- Wer stört?
- Warum?
- Wer unterstützt?
- Welche anderen treibenden Kräfte gibt es? (Trends, Markt, Politik,...)

Typischer Tagesablauf

- Wie sieht der typische Tagesablauf des Users aus?
- Gibt es feste Zeiten für bestimmte Aufgaben?
- Entspricht die Aussage des Users Deiner Beobachtung?

Lust (Gains)

- Was macht den User glücklich?
- Was erwartet der User?
- Was würde seine Erwartungen übertreffen?
- Welche Aufgaben oder Ergebnisse bereiten dem User Freude?
- Was macht den Tag zu einem perfekten Tag?