

Buyer persona (B-to-B)

WIE?	
Naam	
Geslacht	
Leeftijd	
Werkt bij	
Functie in organisatie	
Bevoegdheden	
Graad van decision making	Adviseur – medebesliser – eindbesliser
Is professioneel gevoelig aan	

WAT?	
Type van persona	
Welke doelen wil hij in zijn job bereiken?	
Met welke uitdagingen wordt hij in zijn job geconfronteerd?	
Persoonlijke quote	



WAAROM?	
Hoe speelt jouw merk in op de behoeften van deze klant? (denk producten / service / actiegebied)	
Welke argumenten speel je uit om de klant te overtuigen?	
In hoeverre vult jouw merk de verwachting(en) van de klant niet in?	
Wat werkt averechts of helemaal niet bij deze klant?	
Via welke kanalen bereik je deze klant (en omgekeerd-pull & pushkanalen)?	