

Buyer persona (B-to-C)

WIE?	
Naam	
Geslacht	
Leeftijd	
Woonplaats	
Job	
Sociale status	
Financiële status	
Typerende keywords	

WAT?	
Type van persona	
Welke doelen wil hij/zij in zijn/haar leven bereiken?	
Met welke uitdagingen wordt hij/zij geconfronteerd?	
Persoonlijke quote	



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