

Übung VII

Der Trüffelkompass – mit Persona zur Kundenentwicklung

**Kundenbedarfs-
ermittlung**

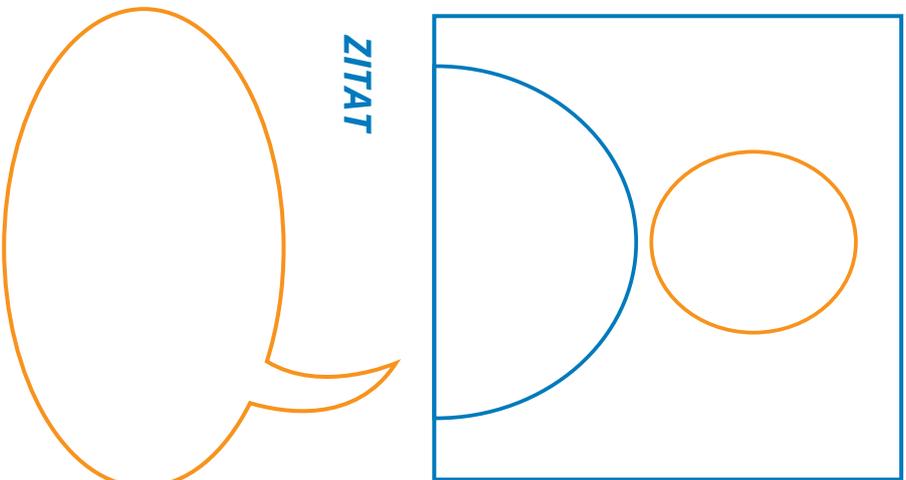
Entwicklen Sie zwei Persona – einen **Lieblingskunden** und einen **unangenehmen Kunden**. Geben Sie ihnen Namen, eine Persönlichkeit und ein Gesicht. Irgendwann spüren Sie die Persona so gut, dass sie fast echt wirkt, als würden Sie sie kennen. Und damit können Sie die Persona besser verstehen, einschätzen und konkret daran arbeiten, ein Produkt anzubieten, das genau ihre Bedürfnisse erfüllt.

-> Drucken Sie sich dazu die zweite Seite dieses PDFs zwei mal aus.

PERSONA

Name:

Alter
Job
Status
Wohnort
Archetyp



ZITAT

MOTIVATION

.....
.....
.....

ZIELE

.....
.....
.....

SCHMERZPUNKTE/FRUST

.....
.....
.....

KURZBIOGRAFIE

.....
.....
.....

PERSÖNLICHKEIT

Introvertiert	Extrovertiert
Denken	Fühlen
Sozial	Ego
Frei	Abhängig

TECHNOLOGIE

IT & Web
Software
Apps
Social Networks

MARKEN