



PAULA

„Gemeinsam macht alles mehr Spaß!“



ALLGEMEINES (Demografie & Soziodemografie)

- 33 Jahre
- Single
- Keine Kinder
- Lebt in Erlangen, 2 Zimmer zur Miete
- Controllerin bei Siemens
- Jahreseinkommen: 72.000€

PERSÖNLICHER HINTERGRUND

- Paula hat zur Zeit keinen Partner, weil sie eigentlich nur für die Arbeit lebt.
- Sie ist ein sehr geselliger Mensch und liebt es, etwas zu unternehmen.
- Zum Runterkommen geht sie gerne mit ihrem Labrador Max in die Natur.
- Paula zeichnet abends gern und hält Eindrücke des Tages in Bleistift-Skizzen fest.

AKTIVIERUNGSFAKTOREN



KAUFVERHALTEN

- Mehr online als offline
- Bei größeren Käufen schätzt sie persönlichen Kontakt
- Sie recherchiert intensiv & holt sich Rat bei Freunden

KANÄLE



HERAUSFORDERUNGEN & PAIN POINTS

- Sie arbeitet zwar gerne, aber es macht ihr zu schaffen, dass sie abseits der Arbeit in der neuen Stadt schwer Anschluss findet
- Sie muss viele Überstunden machen und hat kaum Ausgleich neben dem Job.
- Sie hat kaum Selbstvertrauen in ihr künstlerisches Können.

TRÄUME & MOTIVATION

- Paula möchte gerne neue Mal-Techniken lernen und sich verbessern.
- Sie wünscht sich, ungezwungen neue Leute kennenzulernen.
- Sie sucht nach einem guten Ausgleich zur Arbeit, der ihr den Kopf frei macht.

MEINE IDEALE LÖSUNG FÜR PAULA

Ich biete Paula mit sonntäglichen Malkursen einen Ausgleich zur Arbeit an, wobei sie entspannt neue Leute kennenlernen und ihre Fähigkeiten erweitern kann.

Über meinen Content biete ich ihr Unterstützung zum Erlernen neuer Techniken und stärke über kleine Tipps ihr künstlerisches Selbstvertrauen.

Mehr Infos findest du im Blog-Artikel „[Persona erstellen](#)“ oder auf [in](#) [@](#) [ig](#) [fb](#)



NAME

„Welche Aussage spiegelt deine Persona gut wider?“

FÜGE
EIN BILD
DEINER
PERSONA
EIN

ALLGEMEINES (Demografie & Soziodemografie)

- Alter
- Wohnort, Wohnsituation
- Familienstand
- Job
- Kinder
- Einkommen

PERSÖNLICHER HINTERGRUND

- Wie würdest du den Alltag und das Leben deiner Persona beschreiben?
- Was macht sie in ihrer Freizeit? Welchen Hobbies geht sie nach?
- Wie wichtig sind ihr Freunde und Familie?
- Welche Hintergründe passen noch zu deiner Persona?

AKTIVIERUNGSFAKTOREN

- Welche Werte hat deine Persona?
- Was ist ihr wichtig?
- Worauf reagiert sie?

KAUFVERHALTEN

- Kauft sie online oder in der Innenstadt?
- Impulskäufe oder überlegt?
- Holt sie Ratschläge ein?

KANÄLE

- Auf welchen Kanälen kannst du sie treffen?
- E-Mail, Blogs, Social Media, WhatsApp, ...?

HERAUSFORDERUNGEN & PAIN POINTS

- Vor welchen Herausforderungen steht deine Persona?
- Was frustriert sie?
- Worum sorgt sie sich?

TRÄUME & MOTIVATION

- Was ist ihr innerer Antrieb?
- Welche Wünsche und Träume hat sie?
- Welche Ziele stellt sie sich vor?

WAS FÜR MICH BEI DIESER PERSONA NOCH BESONDERS WICHTIG IST

Ergänze hier Informationen zu deiner Persona, die für dein Unternehmen Bedeutung haben.

DEINE IDEALE LÖSUNG FÜR DEINE PERSONA

Mit welchen Aspekten deines Angebots hilfst du deiner Persona?
Auf welche Weise? Was tust du dafür, ihr Problem zu lösen?

Mehr Infos findest du im Blog-Artikel „[Persona erstellen](#)“ oder auf [in](#) [@](#) [ig](#) [fb](#)



ALLGEMEINES (Demografie & Soziodemografie)

PERSÖNLICHER HINTERGRUND

AKTIVIERUNGSFAKTOREN

KAUFVERHALTEN

KANÄLE

HERAUSFORDERUNGEN & PAIN POINTS

TRÄUME & MOTIVATION

WAS FÜR MICH BEI DIESER PERSONA NOCH BESONDERS WICHTIG IST

MEINE IDEALE LÖSUNG FÜR DIESE PERSONA

Mehr Infos findest du im Blog-Artikel „[Persona erstellen](#)“ oder auf [in](#) [@](#) [ig](#) [fb](#)



CHECKLISTE ZUR PERSONA-ERSTELLUNG

STEP BY STEP ZU DEINER PERSONA

Nutze deine bestehende Zielgruppen-Definition.

(Falls du damit ganz am Anfang stehst: Den Grundbaustein für deine Zielgruppen-Definition findest du [hier](#).)

Nimm evtl. einen echten Menschen als Vorbild, gleiche diesen kleinen Realitäts-Ausschnitt bitte mit Statistiken ab.

Du musst hier sicher sein, dass die Zusammenstellung Persona nicht nur 0,4% der Bevölkerung ausmacht.

Führe Interviews mit 5-10 Personen aus deiner Zielgruppe. Stelle ihnen offene Fragen, z.B.

- ▶ Wie treffen sie Kaufentscheidungen?
- ▶ Nach welcher Lösung suchen sie bei dir?
- ▶ Wie sind sie auf dich aufmerksam geworden?

Erstelle deine Persona mithilfe der Vorlage.

Überleg dir bei Content-Plan und -Erstellung immer:

- ▶ Ist das für meine Persona relevant?
→ Wenn nein, dann verschwende keine Zeit und Energie drauf!
- ▶ Was würde Persona Paula von XY [füge hier deine Idee ein] halten?

Und vergiss nicht:

Es gibt nicht „die eine“ Vorlage. Nimm meine gerne als Starthilfe und **fülle sie nach deinen Bedürfnissen** mit Leben.

Mehr Infos findest du im Blog-Artikel „[Persona erstellen](#)“ oder auf    