

Persona Profile:

CUSTOMER CONTEXT LIST



CUSTOMER PROFILE



Geschäftskunde
vs.
Privatkunde

Geschäftskunde:

Unternehmenskriterien
Rolle im Buying Center

Privatkunde:

Psychografische Kriterien
Sozioökonomische Kriterien
Preisverhalten
Einkaufsverhalten
Produktwahl



NAME:
GESCHLECHT:
ALTER:
PROFILBESCHREIBUNG:

Was wichtig ist

Ziele

GENERATION

Baby Boomer **Generation X** **Generation Y**

PERSÖNLICHKEITSPROFIL

D I S G

KAUFTRIGGER



TODO'S



PROBLEME



NUTZEN



INFORMATIONSVERHALTEN

