

Buyer Persona Worksheet

Deine Zielgruppe verstehen & greifbar machen

Ziel: Beschreibe hier **eine konkrete Person**, die ideal zu deinem Angebot passt.
Nicht „alle“ – sondern genau die, die du wirklich erreichen möchtest.

1. Grunddaten

Name deiner Persona (frei wählen):

Alter:

Beruf / Position:

Wohnort / Lebenssituation:

2. Ziele & Wünsche

Was möchte diese Person erreichen?

Was ist ihr wichtig – beruflich oder privat?

3. Herausforderungen & Probleme

Womit hat diese Person aktuell zu kämpfen?

Wo braucht sie Unterstützung?

4. Bedürfnisse & Erwartungen

Was erwartet diese Person von einem Produkt oder einer Dienstleistung wie deiner?

Was wäre eine ideale Lösung für sie?

5. Verhalten & Informationsquellen

Wo informiert sich diese Person?

Welche Plattformen nutzt sie regelmäßig?

- ☐ Instagram
- ☐ LinkedIn
- ☐ TikTok
- ☐ Google / Blogs
- ☐ Empfehlungen / Netzwerk
- ☐ Sonstiges: _____

6. Entscheidungsfaktoren

Was überzeugt diese Person am meisten?

- ☐ Preis
- ☐ Qualität
- ☐ Vertrauen
- ☐ Empfehlungen
- ☐ Schnelligkeit
- ☐ Persönlichkeit / Marke

Wichtigster Faktor: _____

7. Ansprache & Kommunikation

Wie möchtest du diese Person ansprechen?

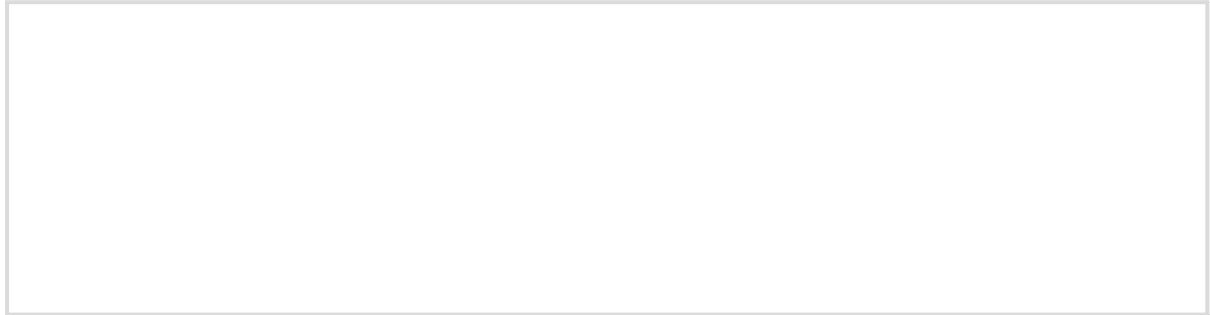
- ☐ locker & persönlich
- ☐ professionell & sachlich
- ☐ emotional & inspirierend

Typische Worte / Themen, die sie ansprechen:

8. Kurzprofil (Zusammenfassung)

Beschreibe deine Persona in 2–3 Sätzen:

Wer ist diese Person und was braucht sie?



Dein nächster Schritt

Jetzt wird's konkret. Nutze deine Buyer Persona als Grundlage für:

- deine Inhalte
- deine Plattformwahl
- deine Ansprache
- deine Angebote

Je klarer du deine Zielgruppe kennst, desto einfacher wird dein Marketing.

Noch ein Tipp:

Erstelle lieber **1–2 klare Personas**, statt viele unklare.

Und überprüfe sie regelmäßig – Zielgruppen entwickeln sich weiter.