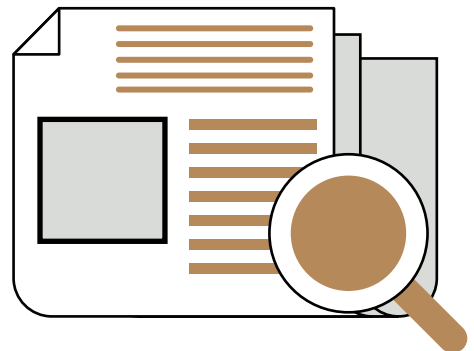


Come costruire
il profilo dei tuoi
utenti?

Ecco il template
per creare le
Buyer Personas.





Come costruire il profilo dei tuoi utenti? Ecco il template per creare le Buyer Personas.

Nome e cognome

Qual è il ruolo o job title della Buyer Persona?

Ci può essere più di un ruolo possibile per ciascuna delle Personas, ad es "Marketing Mary" potrebbe essere una marketing manager o una responsabile marketing, svolgere quindi anche altre funzioni.

In quale industry lavora?

Qual è la dimensione della sua organizzazione?

Considerare revenue / numero di impiegati / altro...

Età

Educazione

Lingua

*Inserire le informazioni se rilevanti e statisticamente significative.



Come costruire il profilo dei tuoi utenti? Ecco il template per creare le Buyer Personas.

Approccio alla tecnologia

Hobby/Passioni/Interessi*

Stato civile*

Dove vive?*

Storia personale*

A chi riporta in azienda?*

Chi riporta alla Buyer Persona?*

*Inserire le informazioni se rilevanti e statisticamente significative.



Come costruire il profilo dei tuoi utenti? Ecco il template per creare le Buyer Personas.

Quali sono le sue responsabilità?*

Come viene misurato e valutato il suo lavoro?*

es: Leads generate, revenue generate, team productivity

**Che tipo di strumenti utilizza, se ne utilizza,
per compiere il proprio lavoro?***

Quale è la sua routine lavorativa attuale per svolgere il suo compito?

Quali sono i suoi obiettivi?

**Quali sono le difficoltà/ sfide più grosse che
deve affrontare?**

**Come raccoglie le informazioni necessarie allo
svolgimento del proprio lavoro?**

es: segue corsi on-line o va a conferenze?

*Inserire le informazioni se rilevanti e statisticamente significative.



Come costruire il profilo dei tuoi utenti? Ecco il template per creare le Buyer Personas.

Quali riviste o blog legge per rimanere aggiornata?

A quali associazioni appartiene e quali social network utilizza?

In che modo comunica e interagisce con i propri fornitori?

es: email, social media, phone, SMS, face-to-face, etc.

Citazioni reali

Circa gli obiettivi, difficoltà, etc.

Quali sono i suoi problemi/ bisogni?

Per cui tu puoi fornire la soluzione.

Quando decide di investire tempo e risorse nel trovare una soluzione ai suoi problemi/bisogni?



Come costruire il profilo dei tuoi utenti? Ecco il template per creare le Buyer Personas.

Quali sono i risultati che si aspetta di raggiungere comprando il tuo prodotto/servizio?

Cosa le impedisce di prendere in considerazione il tuo prodotto/servizio?

Come valuta le alternative a disposizione per arrivare a una scelta di acquisto?

Quali sono i criteri e le caratteristiche specifiche che la Buyer Persona usa nella scelta della tua azienda?

Cosa puoi fare per aiutare la Buyer Persona a superare le proprie difficoltà/sfide?



Come costruire il profilo dei tuoi utenti? Ecco il template per creare le Buyer Personas.

Unique value proposition

Il motivo per cui offri qualcosa di diverso (purché la differenza conti) e meritevole di acquisto attirando l'attenzione.

Elevator pitch

Vendi il tuo prodotto/servizio alla Buyer Persona.

DALLE AZIENDE LOCALI ALLE MULTINAZIONALI
ALLE STARTUP, DAL B2C A B2B, SEMPRE CON UN OBIETTIVO
COMUNE: INCREMENTARE LE VENDITE E LE PERFORMANCE.



FISSA UN BRIEFING ONLINE CON UN CONCIERGE

Compila il form se desideri parlare con noi, il nostro Concierge sarà lieto di poter entrare in contatto con te!

Programma il Briefing

MILANO

Piazza Umberto Giordano, 2

T. +39 02 400 30 662

M.+39 351 957 57 21

AndreaCastellana.it

