

buyer persona

IN 1 DAG

Buyer persona's zijn fictieve personen die een deel van jouw kopers representeren en inzicht geven in hun wensen, behoeften, uitdagingen en doelen. Deze persona's helpen jou en jouw organisatie om je (potentiële) koper beter te begrijpen, te bereiken en te benaderen. Zo kun je écht relevante content ontwikkelen die je doelgroep in het hart raakt en zowel online als offline kan worden ingezet.



laat je buyer persona leven:
als uitgangspunt in al je activiteiten



stop met het denken
vanuit jouw product

start met het
oplossen van
uitdagingen voor
jouw klant



deze sessie kan ook digitaal worden
gehouden in 2 sessies van 4 uur

het resultaat

profiel van jouw klant*

input & commitment vanuit je
team

focus voor next steps met impact

dé basis om te ondernemen
vanuit het perspectief
van jouw klant

dit doen we samen met jou!

- definiëren van je doelgroep in een segment
- informatie verzamelen (intern, data, online analyses, in gesprek met je doelgroep)
- startkader: iedereen maakt een visueel profiel
- invullen buyer persona op basis van aanwezige online en offline informatie
- bepalen van klantgerichte next steps met impact



* persoonlijke en professionele data,
online en offline aankoopcriteria, doelen,
uitdagingen en behoeftes, work-life
motto, sleutelwoorden en een
moodboard

MAR4ETING
RESULTS