

Come generare le tue Buyer Personas





NOME PERSONA

Maria

Sezione 1: CHI?

BACKGROUND
Lavoro? Carriera? Famiglia?

- studenti/ lavoratori
- studio/ lavoro da anni/ disoccupati in cerca
- single/ fidanzati/ sposati con figli

DATI DEMOGRAFICI
Uomo o donna? Età? Reddito? Località?

- Genere: Donna/ Uomo
- Età: 12-70
- Reddito: 1500
- Località: Residenziale/ Sobborgo

IDENTIFICATORI
Comportamento? Preferenze di comunicazione?

- calma, introversi
- sms/ whatsapp
- cordiale



NOME PERSONA

Maria

Sezione 2:
COSA?

OBIETTIVI

Obiettivo primario? Obiettivo secondario?

- soddisfare tutti dei clienti
- creare ambiente di lavoro sereno e amichevole

SFIDE

Sfida primaria? Sfida secondaria?

- iniziare con staff ridotto
- creare ottima campagna pubblicitaria

COSA POSSIAMO FARE

... per aiutarla a raggiungere gli obiettivi?
... per aiutarla a superare le sue sfide?

- ottimizzare la comunicazione con i clienti
- creare piano aziendale e pubblicitario ideale



NOME PERSONA

Maria

Sezione 3:
PERCHÉ?

AFFERMAZIONI REALI
Riguardo agli obiettivi, sfide, etc.

- “non mi abatterò alle prime avversità e raggiungerò i miei obiettivi”
- “trovare il tempo per formare staff”

OBIEZIONI COMUNI
Perché non dovrebbero comprare il tuo prodotto/servizio?

- “preoccupata per la formazione dello staff”
- “non voglio perdere tempo con persone svogliate”



NOME PERSONA

Maria

Sezione 4:
COME?

MESSAGGIO DI MARKETING
Come descriveresti la soluzione che proponi
alla tua buyer persona?

- Sempre cordiali e pronti ad aiutarti a trovare ciò che desideri

DISCORSO DI PRESENTAZIONE
Vendi alle tue buyer personas la tua soluzione!

- Ti offriamo un servizio ottimale, attraverso l'uso dei social media ti aiuteremo a trovare una soluzione in tempi rapidi

È il tuo turno! Crea la tua Buyer Persona!





NOME PERSONA

Maria

Sezione 1: CHI?

BACKGROUND
Lavoro? Carriera? Famiglia?

- Responsabile risorse umane
- Ha lavorato per la stessa azienda per 10 anni, si è fatta strada da HR Associate
- Sposata con due bambini (10 e 8 anni)

DATI DEMOGRAFICI
Uomo o donna? Età? Reddito? Località?

- Donna
- Età 30-45
- Reddito: 131000€
- Area residenziale / Sobborgo

IDENTIFICATORI
Comportamento? Preferenze di comunicazione?

- Calma
- Probabilmente ha un filtro chiamate
- Chiede di ricevere le garanzie spedite/stampate



NOME PERSONA

Maria

Sezione 2:
COSA?

OBIETTIVI

Obiettivo primario? Obiettivo secondario?

- Mantenere felici i dipendenti e il fatturato basso
- Supportare il team legale e finanziario

SFIDE

Sfida primaria? Sfida secondaria?

- Fare tutto con un piccolo staff
- Implementazione delle modifiche all'intera azienda

COSA POSSIAMO FARE

... per aiutarla a raggiungere gli obiettivi?
... per aiutarla a superare le sue sfide?

- Semplifica la gestione di tutti i dati dei dipendenti in un'unica posizione
- Integrazione con il sistema dei team legali e finanziari



NOME PERSONA

Maria

Sezione 3:
PERCHÉ?

AFFERMAZIONI REALI
Riguardo agli obiettivi, sfide, etc.

- “In passato è stato difficile ottenere l'adozione di nuove tecnologie a livello aziendale”
- “Non ho tempo di formare nuovi dipendenti su un milione di database e piattaforme diversi”
- “Devo affrontare così tante dolorose integrazioni con il database e il software di altri dipartimenti”

OBIEZIONI COMUNI
Perché non dovrebbero comprare il tuo prodotto/servizio?

- “Sono preoccupato che perderò i dati passando a un nuovo sistema”
- “Non voglio formare l'intera azienda su come utilizzare un nuovo sistema”



NOME PERSONA

Maria

Sezione 4:
COME?

MESSAGGIO DI MARKETING
Come descriveresti la soluzione che proponi
alla tua buyer persona?

- Integrando la gestione del database delle risorse umane

DISCORSO DI PRESENTAZIONE
Vendi alle tue buyer personas la tua soluzione!

- Ti offriamo un database intuitivo che si integra con il tuo software e le tue piattaforme esistenti e una formazione a vita per aiutare i nuovi dipendenti ad imparare rapidamente