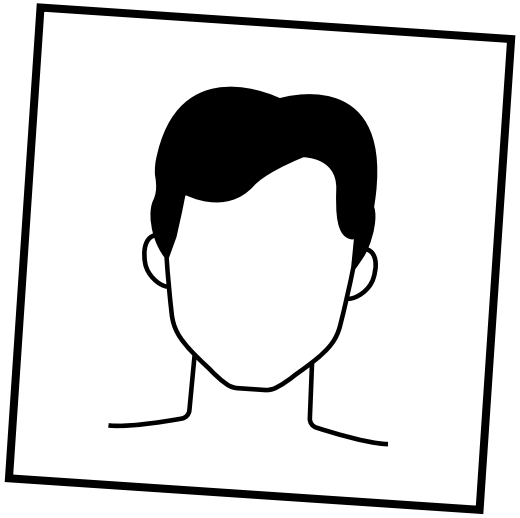
CLIENT PERSONA TEMPLATE



GESCHÄFTLICHER HINTERGRUND

ZITAT

PERSÖNL. HINTERGRUND

DEMOGRAFIE

VERHALTEN

ZIELE

HERAUSFORDERUNGEN

LÖSUNGEN / LEISTUNGEN

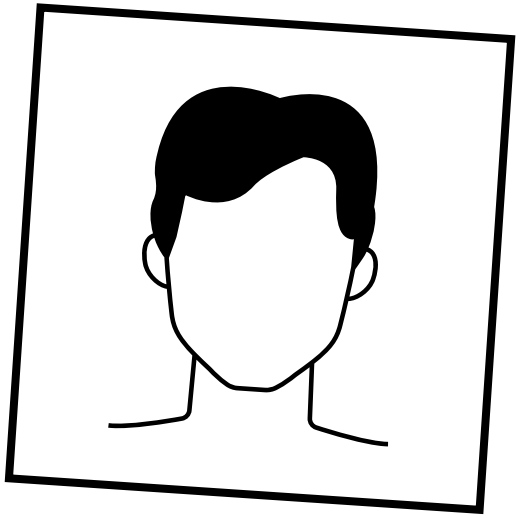
EINWÄNDE

ELEVATOR PITCH

NEW BUSINESS DOCTOR

© 2017 | New Business Doctor, München

CLIENT PERSONA TEMPLATE



GESCHÄFTLICHER HINTERGRUND
Für welche Art von Unternehmen arbeitet der prototypische potenzielle Kunde / Entscheider? (Märkte, Marktsegmente, Branche, Region, Unternehmensgröße, Unternehmensform, Rolle des potenziellen Kunden etc.)

ZITAT
Ein typischer Satz, eine typische Aussage.

PERSÖNL. HINTERGRUND
Funktion im Unternehmen? Ausbildung? Karriere? Familiäre Situation? Kultureller Hintergrund?

DEMOGRAFIE
Die für das Verständnis der Person wichtigsten demographischen Fakten.

VERHALTEN
Informations- und Kommunikationsverhalten. Kanäle. Touchpoints.

ZIELE
Was sind wohl die wichtigsten Ziele des prototypischen potenziellen Kunde / Entscheiders; bezogen auf seine Funktion und auf seine Person?

HERAUSFORDERUNGEN
Was sind wohl die wichtigsten Herausforderungen des prototypischen potenziellen Kunde / Entscheiders? Welche Probleme muss er lösen, um Erfolg zu haben?

LÖSUNGEN / LEISTUNGEN
Wie könnten wir mit unserem Know-how und unserer Erfahrung dem potenziellen Kunden / Entscheider dabei helfen, wichtigen Herausforderungen zu meistern? Welche konkreten Dienstleistungen und Lösungen könnten wir anbieten?

EINWÄNDE
Welche gewichtigen Einwände könnte der potenzielle Kunde / Entscheider gegen eine Zusammenarbeit haben?

NEW BUSINESS DOCTOR

ELEVATOR PITCH
In einem Satz, wie ließe sich dieser potenzielle Kunde / Entscheider wohl am ehesten von den Vorteilen einer Zusammenarbeit überzeugen?

© 2017 | New Business Doctor, München