
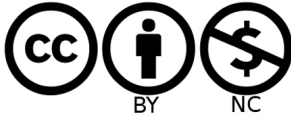






B2C-Persona					
Name und Alter der Persona?	Zu welcher meiner Zielgruppen gehört diese Persona (z.B. potentielle Kunden, Multiplikatoren)?	Welchen Beruf übt diese Persona aus?	Ist diese Persona eher introvertiert oder extrovertiert?	Wo lebt diese Persona? Auf dem Land, in der Stadt, zur Miete, im Eigentum?	Ist diese Persona in einer Beziehung, verheiratet, hat Kinder?
Was unternimmt diese Persona in ihrer Freizeit und welche Hobbys hat sie?	Welche Marken mag und verwendet diese Persona?	Welche Herausforderungen oder Ziele hat diese Persona, bei denen ich helfen könnte?	Wie trifft diese Persona Entscheidungen (das Beste, das Bewährte, nach Fakten) und warum könnte sie sich für mich entscheiden?	Welche Medien nutzt diese Persona, um sich zu informieren und wie geht sie dabei vor?	Welcher Content könnte diese Persona ansprechen?
Erstellt von Frank Neuhaus von Ad!Think und zuletzt aktualisiert am 15. September 2022: <a href="https://www.adthink.de">https://www.adthink.de</a>	 <b>AD!THINK</b> <sup>®</sup> Marketing weiterdenken.	Zur Verfügung gestellt unter der Creative Commons-Lizenz „CC-BY-NC“: <a href="https://de.wikipedia.org/wiki/Creative_Commons">https://de.wikipedia.org/wiki/Creative_Commons</a>			

B2B-Persona					
Name und Alter der Persona?	Zu welcher meiner Zielgruppen gehört diese Persona (z.B. potentielle Kunden, Multiplikatoren)?	Welche Stellen-Bezeichnung hat diese Persona?	In welcher Branche arbeitet diese Persona und wie groß ist das Unternehmen?	Welche Tools nutzt diese Persona bei ihrer Arbeit?	Welche Medien nutzt diese Persona, um sich zu informieren und wie geht sie dabei vor?
Wofür ist diese Persona zuständig und an wen berichtet sie?	Was erwartet diese Persona von meinen Produkten oder Dienstleistungen?	Welche Herausforderungen oder Ziele hat diese Persona, bei denen ich helfen könnte?	Wie trifft diese Persona Entscheidungen (das Beste, das Bewährte, nach Fakten) und warum könnte sie sich für mich entscheiden?	Ist diese Persona eher introvertiert oder extrovertiert?	Welcher Content könnte diese Persona ansprechen?
Erstellt von Frank Neuhaus von Ad!Think und zuletzt aktualisiert am 15. September 2022: <a href="https://www.adthink.de">https://www.adthink.de</a>	<b>AD!THINK</b> <sup>®</sup> Marketing weiterdenken.	Zur Verfügung gestellt unter der Creative Commons-Lizenz „CC-BY-NC“: <a href="https://de.wikipedia.org/wiki/Creative_Commons">https://de.wikipedia.org/wiki/Creative Commons</a>			

Mitarbeiter-Persona					
Name und Alter der Persona?	Zu welcher meiner Zielgruppen gehört diese Persona (z.B. bestehende oder potentielle Mitarbeiter)?	Welchen Beruf übt diese Persona aus?	Ist diese Persona eher introvertiert oder extrovertiert?	Wo lebt diese Persona? Auf dem Land, in der Stadt, zur Miete, im Eigentum?	Ist diese Persona in einer Beziehung, verheiratet, hat Kinder?
Was unternimmt diese Persona in ihrer Freizeit und welche Hobbys hat sie?	Welche Marken mag und verwendet diese Persona?	Welche Herausforderungen oder Ziele hat diese Persona, bei denen ich helfen könnte?	Wie trifft diese Persona Entscheidungen (das Beste, das Bewährte, nach Fakten) und warum könnte sie sich für mich entscheiden?	Welche Medien nutzt diese Persona, um sich zu informieren und wie geht sie dabei vor?	Welcher Content könnte diese Persona ansprechen?
Erstellt von Frank Neuhaus von Ad!Think und zuletzt aktualisiert am 15. September 2022: <a href="https://www.adthink.de">https://www.adthink.de</a>	 Marketing weiterdenken.	Zur Verfügung gestellt unter der Creative Commons-Lizenz „CC-BY-NC“: <a href="https://de.wikipedia.org/wiki/Creative_Commons">https://de.wikipedia.org/wiki/Creative_Commons</a>			

Customer Journey					
Welche einzelnen Schritte unternehmen die Personas, um eine Lösung für ihre jeweilige Herausforderung zu finden?	Schritt 1	Schritt 2	Schritt 3	Schritt 4	Schritt 5
Persona 1					
Persona 2					
Persona 3					

<p>Welche Medien nutzt diese Persona an dem jeweiligen Schritt, um sich zu informieren (Google-Suche, Vergleichs-Portale, Social Media-Seiten oder -Gruppen, Freunde und Bekannte, usw.)?</p>					
<p>Welchen Content sucht oder braucht diese Persona an dem jeweiligen Schritt und was würde sie ansprechen, ihr weiterhelfen, sie auf uns aufmerksam machen, usw.?</p>					
	<p>Erstellt von Frank Neuhaus von Ad!Think und zuletzt aktualisiert am 15. September 2022: <a href="https://www.adthink.de">https://www.adthink.de</a></p>	<p><b>AD!THINK</b><sup>®</sup> Marketing weiterdenken.</p>	<p>Zur Verfügung gestellt unter der Creative Commons-Lizenz „CC-BY-NC“: <a href="https://de.wikipedia.org/wiki/Creative_Commons">https://de.wikipedia.org/wiki/Creative_Commons</a></p>		

Übung zur Positionierung			
	Beispiel-Antworten für einen ehemaligen Kunden aus heutiger Sicht (High End HiFi- und TV-Händler)	Meine Antworten als Teilnehmer/ in in meiner aktuellen Situation	Feedback zu meinen Antworten von einem Außenstehenden
1. Was macht mich aus?	Ich verkaufe hochwertige HiFi-Komponenten (CD-Spieler, Verstärker, Plattenspieler und Lautsprecher) und TV-Komponenten (Fernseher und Beamer). Darüber hinaus habe ich eine Werkstatt für Industrie-Monitore und alte Röhren-Radios.		
2. Wer sind meine Wettbewerber?	Im Zeitraum 2006 bis 2010 waren das Mediamarkt oder Saturn und andere regionale HiFi- oder Elektronik-Händler. Heute wäre es auch Amazon.		
3. Was mache ich vermutlich ähnlich wie die?	Beratung und Verkauf von HiFi- und TV-Komponenten. Vorführ-Veranstaltungen, Lieferung und Montage.		

4. Was mache ich vermutlich anders als die?	Vielleicht haben die anderen nicht so eine Werkstatt wie ich oder verkaufen andere Marken. Zusätzlich zu den Vorführ-Veranstaltungen machen wir einen Hör-Abend, bei dem unsere Kunden ihre Lieblings-Musik mitbringen und wir uns gegenseitig neue Musik vorstellen.		
5. Wo sind die online vertreten?	Im Zeitraum 2006 bis 2010 hatten alle nur eine statische Website ohne Blog und ohne Online-Shop. Social Media hat damals noch keiner benutzt, weil es da in Deutschland erst begann. Heute kommunizieren meine Wettbewerber auf unterschiedlichen Kanälen.		
6. Worüber schreiben die dort?	Neue Produkte, Hinweis auf Vorführ-Veranstaltungen, ...		
7. Wie kann ich mich noch von meinen Wettbewerbern unterscheiden?	?		

<p>8. Welche Kontakt-Punkte (Touchpoints) haben meine Kunden, wenn sie nach meinen Leistungen suchen (Customer Journey)?</p>	<p>Im Zeitraum 2006 bis 2010 haben meine Kunden bei Google nach mir gesucht und in den Händler-Verzeichnissen der Hersteller, deren Produkte ich verkaufe oder in den Händler-Verzeichnissen der gängigen gedruckten Fach-Zeitschriften. Darüber hinaus wurden meine Kunden durch Musik- und HiFi-Gruppen bei Xing auf mich aufmerksam oder auf der Website „Audio-Markt“, wo man gebrauchte HiFi-Komponenten kaufen und verkaufen konnte. Weiterhin waren wir auf HiFi-Messen mit einem Messe-Stand vertreten. Heute würde mich meine Kunden z.B. auch bei Amazon oder YouTube suchen.</p>		
<p>9. Welche Fragen stellen sich meine Kunden zu meinen Leistungen?</p>	<p>Welche HiFi-Komponenten passen zu meinem Musik-Geschmack und meinem Budget? Kann ich mal Probe hören? Wo liegen die Unterschiede zwischen bestimmten Produkten oder Herstellern? Wird auch geliefert, montiert und werde ich in die Benutzung eingewiesen?</p>		



<p>10. Wer gehört zu meiner Zielgruppe und welche Besonderheiten gibt es?</p>	<p>Meine Kunden sind eher über 40, weil meine Produkte eher hochpreisig sind und häufig technisch interessiert, da die von mir verkauften Marken allgemein nicht so bekannt sind. Im Zeitraum 2006 bis 2010 gab es noch keine Musik-Wiedergabe über WLAN, das erste „Apple iPhone“ kam 2007 raus und die Begriffe „Streaming über Musik-Server“ waren noch in den Kinder-Schuhen. Männer wollten eher große Stand-Lautsprecher und bei Pärchen setzte sich meistens die Frau durch, die kleine und dezente Lautsprecher bevorzugte = „Woman acceptance factor“: <a href="https://de.wikipedia.org/wiki/Woman_acceptance_factor">https://de.wikipedia.org/wiki/Woman_acceptance_factor</a></p>		

<p>11. Wie könnte die „Persona 1“ konkret aussehen?</p>	<p>Manfred ist 45 und Lehrer. Er hört gerne Jazz und Klassik zur Entspannung. Meistens hört er über seinen Plattenspieler, aber er fände es auch praktisch, wenn er sein „Apple iPhone“ an seine HiFi-Anlage anschließen könnte. Er legt Wert auf Qualität und gute Beratung, wofür er sich gerne Zeit nimmt. Er mag es zu Vorführ-Veranstaltungen zu gehen, recherchiert aber auch online und tauscht sich mit Gleichgesinnten aus.</p>		
<p>12. Welche „Customer Journey“ unternimmt „Persona 1“ und welche Kontakt-Punkte hat sie dort zu meinen Leistungen?</p>	<p>Bei Google sucht er nach einem HiFi-Händler in seiner Gegend. Bei Xing und Facebook sucht er nach HiFi- und Musik-Gruppen. Bei Xing hat er schon einige Gruppen gefunden, in denen er sich mit Gleichgesinnten austauschen kann.</p>		
<p>13. Welche potentiellen Fragen entstehen bei „Persona 1“ zu meinen Leistungen?</p>	<p>Welche HiFi-Komponenten passen zu meinem Musik-Geschmack und Budget? Hat der HiFi-Händler eine gute Auswahl, die ich mal Probe hören kann? Darf ich dafür meine eigene Musik mitbringen? Liefert der Händler auch, schließt alles an und kümmert sich ggf. auch um Reparaturen?</p>		

<p>14. In welchen Social Media-Gruppen tauschen sich meine Zielgruppen zu meinen Leistungen aus?</p>	<p>z.B. in den Xing-Gruppen zu: Jazz, High End HiFi, usw.</p>		
<p>15. Welche „Content-Ideen“ wären für „Persona 1“ interessant, damit ich für sie in Frage komme und sie meine Leistungen kauft, wenn sie mich auf Ihrer „Customer Journey“ findet?</p>	<p>Vorstellung des Teams. Wer kennt sich worin sehr gut aus, welche Musik hört er/sie selber? Musik-Tipps für meine HiFi-Anlage und Konzert-Tipps, wie z.B. „Kari Bremnes“. Vorstellung von Produkt-Kombinationen, wie z.B. welcher Verstärker passt zu welchem Lautsprecher. Übersicht von Musik- und HiFi-Gruppen im Internet.</p>		
<p>Erstellt von Frank Neuhaus von Ad!Think und zuletzt aktualisiert am 15. September 2022: <a href="https://www.adthink.de">https://www.adthink.de</a></p>	<p><b>AD!THINK</b><sup>®</sup> Marketing weiterdenken.</p>	<p>Zur Verfügung gestellt unter der Creative Commons-Lizenz „CC-BY-NC“: <a href="https://de.wikipedia.org/wiki/Creative_Commons">https://de.wikipedia.org/wiki/Creative Commons</a></p>	