

## Checkliste Personas

### Kurz vorgestellt: meine Traumkundin, mein Traumkunde

In der Phase der Unternehmensgründung und Kundengewinnung kann die Arbeit mit sogenannten Personas sinnvoll sein. Darunter versteht man erdachte Menschen, die aber echte Bedürfnisse und Erwartungen haben. Bei der Beschäftigung mit diesen Modellen gilt: Je genauer die Beschreibung, desto besser das Ergebnis. Personas sollten einen Namen haben. Wenn es eine reale Traumkund\*in gibt, nehmen Sie diese als Vorlage. Folgende Fragen können hilfreich sein:

<b>Wie sieht die Person aus? (Fakten und Demografie)</b>	
Wie alt ist die Persona?	
Welches Geschlecht hat sie? Wie lebt sie (Single/Lebensgemeinschaft ...)	
Wo wohnt die Persona?	
<b>Wie sieht das (soziale) Umfeld der Persona aus?</b>	
Welchen Job und welche Position hat sie?	
Wie ist der Tagesablauf der Persona?	
Was prägt ihren Lebensstil (Familie, Freunde, Vereine etc.)?	
Was sind ihre Interessen und Freizeitbeschäftigungen?	
<b>Weitere Charakteristika der Persona (Verhalten, Wünsche, Befürchtungen):</b>	
Was mag die Persona besonders gerne?	
Was kann sie gar nicht leiden?	
Welche Wünsche hat sie?	
Welche Ängste hat sie?	
Wo und wie informiert sie sich?	
Welche Informationen sind ihr wichtig?	
<b>Warum interessiert die Persona sich für Ihre Dienstleistung?</b>	
Welche Erfahrung hat sie mit dem Produkt oder der Dienstleistung?	
Will sie die Dienstleistung für sich selbst oder für andere (Kinder, Eltern etc.) in Anspruch nehmen?	

Profi Hauswirtschaft ist ein Angebot von: